

Raphaël G. - Né en Avril 2002
69330 Jonage
3 ans d'expérience
Réf : 2403261203



Chargé de développement commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

2021 : Bac à Lycée La Pléiade
BACCALAURÉAT GÉNÉRAL

Expériences professionnelles

12/2022 - 12/2023 :

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT ET PARTENARIATS (Apprentissage) chez Ma Petite Sponso

Prospection commerciale physique et téléphonique en B to B auprès d'entreprises diverses et de clubs sportifs dans le secteur du Rhône et à l'échelle nationale.

Organisation et gestion du plan d'actions commerciales, des stratégies de prospection et des objectifs donnés. Développement commercial et optimisation du marketing digital au service des clubs sportifs et des entreprises locales : Partenariats, référencement.

Gestion et traitement de la relation client : CRM, Mailings, appels entrants/demandes, mise en place de l'application au sein de l'entreprise ou club, suivi clients.

Stage de 3 mois au sein du Comité du Rhône - Métropole Lyon Handball:

Développement de l'application auprès des clubs et actions de communication diverses

09/2022 - 11/2022 :

TECHNICO-COMMERCIAL (Apprentissage) chez Edya sur Beynost

Prospection commerciale et développement de la clientèle cible B toB : Hôpitaux, écoles, plombiers, mairies.

Qualification de prospects et gestion suivi clients : CRM, Mailings, appels entrants et suivi clients.

Déplacements professionnels sur la région Rhône-Alpes avec le commercial.

Participation à l'élaboration d'offres techniques et commerciales, réalisation de devis

Gestion d'un portefeuille clients existant et fidélisation.

Présence en salon : Bailleurs sociaux L'expo 2022

09/2021 - 01/2022 :

AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER (Apprentissage) chez Infini'immo sur Vilette D'anthon

Prospection physique et téléphonique B to C.

Travail en équipe au quotidien avec 5 agents pour la stratégie de vente et de location des différents biens.

Gestions des biens et commercialisation :

Visites, estimations, mises en location/vente, compromis de vente chez le notaire.

Traitement et gestion de la relation client : CRM, Mailings, appels entrants/demandes, suivi clients.

Communication sur les biens de l'agence sur les réseaux sociaux, tenue de la vitrine.

Animations commerciales et fidélisation

09/2020 - 08/2021 :

EQUIPIER POLYVALENT / SERVEUR chez Mc'donalds sur Meyzieu

- Service client
- Préparation et service des commandes
- Maintenance
- Nettoyage

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office, Canva

Atouts et compétences

Expériences et compétences commerciales acquises en tant que technico-commercial et dans l'Immobilier résidentiel au cours de mes différentes formations en apprentissage.

Maîtrise des techniques et des cycles de vente.

A l'aise avec le téléphone et la prospection.

Capacité d'écoute active, d'analyse, d'apprentissage, d'organisation et d'adaptation.

Sens de la relation client et du travail en équipe.

Maîtrise de logiciels CRM et de gestion de la relation client.

Permis

Permis B