

Samuel T. - Née en 1984
59800 Lille
17 ans d'expérience
Réf : 2404180728

Commercial vrp

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

2004 : Bac +2

BTS négociations relations clients

2002 : Bac

Obtention du BACCALAUREAT GENERAL

Expériences professionnelles

03/2021 à ce jour :

Commercial chez Aterno Entreprise Alsacienne Spécialiste Du Chauffage électrique à Inertie , Agent Majeur De La Transition écologique Commercialisation De Panneaux Photovoltaïques Et Ballon Thermodynamique
Réalisation des rdv fournis par le call, gestion fichiers clients , prospection personnelle. Réalisation des ventes de la découverte jusqu'au closing. Mise en place des offres marketing, validation des objectifs , 90 pourcents des ventes en one shot.

05/2019 - 11/2021 :

Commercial vrp chez Circet Distribution

Commercialisation de la fibre optique orange

Développement du compte professionnel Orange pro

Mission: migration des clients en portefeuille sur la fibre et acquisition de nouveaux prospects

Réalisation des contrats sur tablette et suivi client jusqu'au jour de la prestation, réalisation des objectifs tous les mois.

2017 - 2019 :

AFN sénior chez Paritel

Prospection physique et téléphonique, ventes en one shot, réalisation des objectifs et développement du chiffre d'affaire.

Gestion des litiges et des réclamations clients / Gestion administrative des dossiers : Eligibilité -financement -demande

2012 - 2016 :

Vendeur chez Drake

Vendeur pour un fabricant de décoration d'intérieure (grossiste) :

Développement du secteur des Hauts de France / Cible : commerçants et magasins indépendants

Fidélisation et développement du portefeuille client (vente et accompagnement après-vente)

Reprise du portefeuille à 15K€ développement à 190K€ -panier moyen 1000€ -taux de fidélisation 85%

2010 - 2012 :

Vendeur chez Luminus

Vente de contrats GAZ et électricité BtoC : Démarchage téléphonique et terrain

Offres commerciales -négociations -closing de vente

Reportings journaliers / réunions commerciales / partage d'expérience et accompagnement des nouveaux collaborateurs

2007 - 2010 :

Contrôleur qualité chez Gsk Et Catalent

Contrôleur qualité en Laboratoire Pharmaceutique (teamleader) :

Contrôle de tous les vaccins selon des process définis / Respect des normes GMP / Gestion des plannings et de la production

2005 - 2007 :

Gestion des commandes et des stocks , relation client, relances et paiements chez Bialais

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Crm

Atouts et compétences

Commercial VRP

Vendeur

Prospecteur

Contrôleur qualité

Gestion des commandes

Centres d'intérêts

Sport: art martiaux, fitness et football

Lecture: actualité et littérature

Cinéma , voyage

Passionné d'histoire