

Baptiste P. - Né en 1995
60600 Breuil-le-vert
9 ans d'expérience
Réf : 2405161352

Conseiller commercial

Ma recherche

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

Formations

2015 : Titre professionnel à Lycee Arthur Rimbault sur Ribecourt Dreslincourt
Titre Professionnel Manager D'univers Marchand : Commerce

2013 : Bac Pro à Lycee Professionnel Roverval sur Breuil Le Vert
Baccalauréats Professionnels Commerce

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

Conseiller Technico-commercial chez Kiloutou sur Chamblly

- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
- Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
- Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale de la force de vente, partage de retours et proposition d'idées.
- Atteinte des objectifs commerciaux mensuels.
- Gestion des dossiers clients, rassemblement et vérification des documents transmis, mise à jour des données.
- Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.
- Prospection téléphonique et conclusion de ventes sur une période de donné.
- Résolution efficace de tous les problèmes et amélioration du taux de satisfaction de la clientèle

2016 - 2017 :

Vendeur Quincaillerie chez Castorama sur Pierrelaye

- Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.
- Assistance portée aux clients pour l'inscription aux programmes de fidélité du magasin et détails fournis sur les principaux avantages.
- Ouverture, mise en rayon et commercialisation de nouveaux produits sur des présentoirs visuellement attrayants et organisés pour une stimulation optimale des ventes.
- Dépassement des objectifs de Nombre % grâce à la formation, la gestion et la motivation d'une équipe de vente très performante de Nombre personnes.
- Discussion au sujet de Produit ou Service avec les clients, explication des restrictions et information sur le règlement.
- Utilisation de la connaissance des produits, des capacités de vente et des compétences en relation client pour générer une augmentation importante des ventes de produits.
- Application rigoureuse du règlement intérieur et des procédures de l'entreprise.
- Maintien à jour des connaissances sur les ventes en magasin, la politique générale en matière de paiements et les normes de sécurité

2014 - 2015 :

Vendeur chez Celio sur Rosny Sous Bois

- Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, signalement et mise à l'écart des produits détériorés, rangement des articles dans le stock et dans le magasin.
- Utilisation du logiciel de vente pour rechercher une référence produit, information des clients sur leur disponibilité en magasin.
- Gestion des opérations d'encaissement, édition des tickets et des factures, enregistrement des bons de réduction, mise à jour du fichier clients.
- Mise en place des opérations commerciales (animations, soldes, promotions), aménagement des rayons selon le plan de merchandising, étiquetage des remises, promotion des événements en cours auprès des clients.
- Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.
- Promotion de la carte du magasin, présentation des avantages et du système de cumul des points, enregistrement des inscriptions dans le fichier clients.
- Mise en rayon et création de visuels attractifs, valorisation des articles phares et des nouvelles collections, balisage et affichage des prix, réassortiment selon les besoins.
- Démonstration des produits aux clients, explication du mode de fonctionnement, présentation de leurs caractéristiques, aide à la prise en main avec pédagogie.
- Tenue de l'espace d'essayage avec une gestion optimale des flux, remise de conseils dans le choix des vêtements, rangement des articles non retenus, veille à la propreté des cabines.
- Pliage et rangement des vêtements sur les présentoirs et les rayons, avec une présentation soignée et attractive.
- Mise en paquets des achats clients, emballage et protection des articles fragiles, confection de paquets cadeaux à la demande.
- Remboursement des paiements pour les articles retournés, gestion des échanges, offre de bons d'achat pour obtenir la satisfaction du client.
- Assistance des clients en personne et au téléphone, réponse aux demandes d'informations avec efficacité et courtoisie.
- Participation à l'entretien courant du magasin (comptoir, espaces de vente), décoration de la vitrine, évacuation des cartons d'emballage issus des livraisons.
- Gestion d'un rayon, présentation et renseignement des clients sur les gammes de produits, réalisation de mes objectifs de vente.
- Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Accueil des clients
- Réception des livraisons
- Préparation des commandes
- Mise en rayon de la marchandise
- Entretien des locaux
- Analyse des besoins clients
- Établissement des factures
- Encaissement des règlements
- Démonstration produit
- Vente de produits
- Réalisation d'inventaires
- Gestion du processus de vente
- Stockage et réapprovisionnement
- Vente de produits et services
- Sens de la communication
- Accueil personnalisé
- Entretien du magasin
- Techniques de négociation commerciale

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport collectif