

**Mathieu B. - Né**  
**31240 L'union**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501140601**

## Agent commercial énergies renouvelables

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

### Formations

---

**12/2022** : Bac +3 à École Pigier à Lyon  
Bachelor Responsable du développement commercial

**12/2002** : Bac +2 à Institut Point Com à Paris  
Technicien hotline informatique

**12/2000** : Bac à Lycée Diderot à Paris  
Bac STI Électronique

### Expériences professionnelles

---

**03/2024 - 12/2024** :

Agent Commercial Indépendant chez Conforecolo sur Toulouse

Étude énergétique afin d'apporter la solution la plus adaptée à chaque client. Panneaux photovoltaïques, pompe à chaleur, chauffe-eau thermodynamique. Démontrer au client les intérêts de la solution proposée. Établir un devis. Suivi du dossier et du chantier. Être l'interlocuteur principal du client. Prospection.

**02/2023 - 02/2024** :

Technico-Commercial Itinérant chez Cli sur Toulouse

Développer un portefeuille client (1 M€/an de C.A). Prospecter une clientèle dans ma zone géographique (Quart Nord-Est de la France). Assurer la mise en avant commerciale des produits de la société. Proposer des solutions techniques selon les besoins et impératifs des clients. Établir un devis. Négocier les conditions commerciales de la vente. Assurer une relation constante et durable avec les clients de la société.

**11/2012 - 01/2021** :

Directeur Adjoint de Magasin / Digital Advisor chez Hugo Boss sur Paris

Recruter, encadrer et développer l'équipe de vente (+7 collaborateurs). Assurer l'atteinte des objectifs en garantissant l'expérience client (2 M€/an de C.A). Piloter les stocks et les approvisionnements. Coordonner et animer les événements commerciaux. Gérer le suivi de la relation client et régler les litiges. Mise en place et développement du CRM et des nouveaux outils digitaux.

**04/2010 - 10/2012** :

Responsable de Vente chez Galeries Lafayette sur Paris

Recruter, encadrer et développer les équipes de vente (+20 collaborateurs). Piloter les ventes et dynamiser le chiffre d'affaires. Analyser les flux et les tableaux de bord opérationnels. Animer la surface de vente en garantissant l'attractivité de ma zone. Participer à la définition de plan d'action et les mettre en place sur mon secteur.

**02/2004 - 05/2008 :**

Directeur Adjoint de Magasin chez Monop' sur Paris

Gérer un centre de profit. Encadrer et développer l'équipe (+8 collaborateurs). Garantir l'application des normes de service.

## **Langues**

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## **Centres d'intérêts**

---

Énergies renouvelables, Satisfaction client, Culture développeur, Culture du résultat, Culture client