

*Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.*

## Commercial

Commercial de formation et de métier j'ai réalisé mes objectifs et dépassé ceux ci dans les différentes sociétés ou j'ai eu l'honneur de travailler.

Ayant eu des bons résultats, on m'as souvent permis de recruter former et superviser la force de vente ainsi que la création d'une plateforme téléphonique et la gérance de celle ci.

Mes objectifs sont un poste de commercial ou de responsable commercial comme mon dernier poste occupé.

## Expérience professionnelle

---

Janvier 2007  
Février 2008

### Responsable commercial

**Mission :** Responsable commercial, je me suis occupé de la force de vente de la société, de son recrutement, de sa formation, ainsi que de son accompagnement quotidien.

Cette force de vente comptait 26 personnes sur le plan Nationale et de 6 personnes sur mon secteur.

Pour développer le chiffre d'affaire de mes vendeurs j'ai réalisé une plate-forme téléphonique au sein de la société ainsi que son argumentaire et son plan de prise de rendez vous pour mes commerciaux.

**Moyens :** Les moyens mis en oeuvre sont le développement de la plate-forme téléphonique ainsi que de la prospection dans le dur et les coupons réponses des client potentiels par le biais de la poste.

**Bilan :** Les résultats était de 40 000 E de chiffre d'affaire pour chaque commerciaux, on était après la création de la plate-forme à environ 60 000 E de chiffre d'affaire en supprimant les coupons réponse de 50 %.

Une belle performance pour la société.

Janvier 2005  
Janvier 2007

### Responsable de secteur

**Mission :** Développer le chiffre d'affaire grand compte en vendant auprès du particulier des systèmes de traitement d'eau.

**Moyens :** Les moyens mis en oeuvre étaient la formation continu au produit, les rendez vous donné par la société par le biais de prospection téléphonique et d'appel client interne, ainsi que des portes ouvertes et de foires chaque année.

**Bilan :** Bilan excellent surtout lors des foires et de portes ouvertes ou les salaires montaient en 15 jours de 4000E A 7000E.

Mars 2004  
Janvier 2005

### Négociateur immobilier

4% immobilier

**Mission :** Trouver des biens immobilier et la signature des mandats.

**Moyens :** Prospecton direct et téléphonique par piges.

**Bilan :** Bons résultats lors de l'ouverture de l'agence j'ai rentré plus de 40 mandats les 3 premiers mois.

Octobre 2001  
Octobre 2003

### **Commercial**

MFC de l'est

**Mission** : Commercial en alternance lors de mon BTS je devais pour mission développer le chiffre d'affaire en vendant des systèmes de fermetures et de confort en pvc ,alu, et bois.

**Moyens** : Rendez vous pris par appel interne de la sociétés et réalisation de devis.  
Gms.

**Bilan** : Bon bilan car beaucoup de contacts et de prise d'adresses lors de mes GMS.

## **Diplômes et formations**

---

Octobre 2001  
Juin 2003

### **Pigier**

BTS Force de Vente

Septembre 1999  
Juin 2001

### **Oberlin**

BAC PRO Vente représentation

Septembre 1997  
Juin 1999

### **Jean Gueiler**

BEP métier de la Comptabilité

## **Compétences en informatique**

---

### **Logiciels**

WORD, Internet,

## **Maîtrise linguistique**

---

### **Anglais**

**Niveau oral** : Scolaire, **Niveau écrit** : Notions

## **Divers**

---

### **Musculation en salle, Cardio training**

Sport pratiqué 3 fois par semaine.