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

Vendeur, Consultant marketing

BEP - Confirmé(e)
62131 Verquin
Nord-Pas-de-Calais
France

Je suis disponible de suite. Je regroupe personnellement plusieurs qualités que l'on m'a faites telle que le courage, la volonté, le charisme, la loyauté, la franchise, l'autonomie, le pouvoir de concentration ainsi que le sens des responsabilités. J'ai côtoyé le monde du commerce pendant plus de trois années. Mes aptitudes à exercer dans ce milieu et celles d'un battant. Je m'implique le plus possible dans mes taches et fait au mieux mon travail.

Expérience professionnelle

Septembre 2006
Décembre 2007

Commercial et responsable de secteur / Vendeur en téléphonie mobile

Mission : Parmi les entreprises pour lesquelles j'ai était appelé pour travaillé sont "France Télécom / Orange" qui est l'un des grand groupe de la téléphonie mobile et de l'accès internet. J'ai également eux l'occasion de travaillé pour des sociétés indépendante telle que "Sony Ericsson, Samsung, Nokia". J'ai travaillé dans plusieurs entreprise indépendante ou dans des commerces de grande distributions, mais mon principal lieu reste les agences "France Télécom / Orange"

Avril 2005
Août 2005

Responsable de secteur commercial / Responsable de la Relation Clientèles / Croupier

Mission : Gérance des divers prises de rendez-vous avec les groupes hôteliers, les restaurants et les agences de Free lances.
Responsabilités des satisfactions des clients.
Obligations de disponibilités 24h/24 7j/7 pour toutes demandes des clients, de la réservation du restaurant à la simple liste des shops disponible pour leurs balades.
Organisations de repas et de festivités en relations avec le chef de rang du restaurant ou avec les responsables des divers dirigeants locaux.

Juin 2003
Septembre 2004

Responsable marketing / Commercial en distributions direct en grande surface

Mission : Représentant principales des marques, EPSON, HP, CANON et ACER.
Vente et conseil de la clientèle pour l'adoption d'un des produits de ces marques
Augmentations des chiffres de vente de 40% sur la période de mon contrat. Responsable des secteurs de Paris (11ème et 15ème), région Pas de Calais et Nord.
Responsable d'équipe pour les ventes commerciales de secteur pour les produits CANON, ACER et HP, augmentation du chiffre d'affaires avec les équipes de 35% sur la période de mon contrat.

Septembre 1997
Mai 1998

Stagiaire DAO/PAO / Imprimeur

Mission : Réalisation de conception graphique sur informatique, logiciel utilisé, Corel Draw, Photo Shop, etc...
Conception de documentation et de publicité en mode Offset pour la chaîne de production d'imprimerie.
Stage de 6 mois.

Diplômes et formations

Septembre 2000
Juin 2002

Lycée Alphonse DAUDET

BEP Comptabilité Vente Gestion Commercial

Septembre 1993
Juin 1998

Collège Paul Verlaine

B.E.P.C. (Brevet des Collèges)

Septembre 1997
Juin 1998

Collège Paul Verlaine

CFG
Contrat de Formation Général

Compétences en informatique

Logiciels

Office XP Pro
Corel Draw
Paint shop pro
Adobe
Flash
etc...

Informations complémentaires

Actuellement utilisée et cela depuis 9 années

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Scolaire
Niveau écrit : Notions

Italien

Niveau oral : Notions
Niveau écrit : Notions

Espagnol

Niveau oral : Scolaire
Niveau écrit : Notions