

Attaché Commercial qualifié

COMPETENCES COMMERCIALES

- Techniques de ventes** - Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de service.
-Prospecter et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique.
- Gestion et organisation** - Planification, tableaux de bord, suivi d'activité,...
- Connaissances** - Marchés, produits et clients.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2008-2009** Attaché commercial - D'MEDICA/CLEAN PRO SERVICE
Pharmacies - Nettoyages
Vente par téléphone et prospection en face à face.
- 01/2007 - 06/2007** Vendeur démonstrateur – CASTORAMA
Outillages électroportatifs
Vente en magasin.
- 12/2006 - 01/2007** Chargé de clientèle - OPTICOM
Téléphonie mobile
Vente en magasin.
- 2005 - 2006** Attaché commercial – VIDANU
hôtelleries
Prospection en face à face.
- 01/2005 - 06/2005** Télévendeur – TELEPERFORMANCE
Téléphonie mobile
Vente par téléphone.
- 2002 - 2004** Assistant de direction – MC DONALD'S
Restauration rapide
Encadrer une équipe et **organiser** son travail.

FORMATIONS

Titre «Attaché Commercial» à l'AFPA de Roanne (42) le 07/10/2009.
BEP «Vente Action Marchande» au lycée Bel'Orme (33) le 18/06/2001.

Permis : B - Véhicule léger
Centres d'intérêts : Actualités, voyages, informatiques et cuisines.