



Commerce

- Gestion d'un prospect et client de la prise de rdv à la livraison.
- Animation d'un réseau de partenaires et franchisés.
- Aide à la définition et à la mise en place de la politique commerciale de l'entreprise.
- Travail en équipe.
- Prospection terrain clientèle.
- Prospection réseau d'apporteurs d'affaires.
- Ventes sur salon de Paris.
- Connaissance parfaite et maîtrise du produit vendu.

Savoir-être

- Capacité de résilience éprouvée.
- Attitude positive et empathique.
- Bon communicant.
- Toujours une soif d'apprendre pour comprendre.
- Capacité d'adaptation rapide.
- Autonome dans les tâches à effectuer.
- Curieux et à l'écoute.
- Réflexions permanentes sur les difficultés rencontrées.

Technique

- Analyse comportementale des typologies de prospects. Methode D.I.S.C.
- Techniques d'argumentation selon les methodes CAP - CAB et S.O.N.C.A.S.
- Savoir conclure, signer et prendre congé.
- Organisation et suivi de chantier avec analyse et traitement des problématiques.
- Management d'une équipe.
- Assurer un reporting régulier.
- Optimisation des coûts de négociation.
- Optimisation des déplacements.

Langues étrangères

- **Portugais** : B1, niveau intermédiaire.
- **Espagnol** : B1, niveau intermédiaire.
- **Anglais** : B1, niveau intermédiaire

Expériences professionnelles

2012 - 2023 : Pierre et Terre, Tours (37)

- Commercial, construction de maisons individuelles haut de gamme.
- Particuliers et investisseurs.

2005 - 2011 : Institut de la piscine, Joué les Tours (37)

- Commercial, construction de piscines haut de gamme.
- Particuliers et professionnels.

2000 - 2005 : Piscines Desjoyaux, Chambray les Tours (37)

- Commercial, construction de piscines.
- Particuliers et professionnels.

1996 - 2000 : Renault France Automobile, Angoulême (16)

- Commercial, vente des automobiles Renault,
- Particuliers et professionnels.

Formations

1996- 1997 : Ecole de vente Renault, Bordeaux (33)

- Major de promotion
- Obtention d'un certificat de qualification professionnelle.

1993 - 1994 : Institut Universitaire de Technologie, IUT d'Angoulême (16)

- Spécialité : commerce international

Juillet 1992 : Baccalauréat, Confolens (16)

- Spécialité : techniques commerciales

- Service militaire en tant qu'officier de l'Armée de l'air -

Centres d'intérêt

- Fonctions diverses dans le monde associatif
- Restauration d'un véhicule ancien
- Voyager autrement, randonnées 4x4 et pédestre