

JEREMY CERVI



JEREMY.CERVI@LIVE.FR



06 76 31 72 15

OBJECTIF :

COMMERCE BTOB

RESUME : 34 ANS

BAC+2

TECHNIQUE

GESTION

ORGANISATION

PERMIS B

PROSPECTION

RELATIONNEL

FINANCEMENT

MAITRISE DES OUTILS INFORMATIQUES

COMPETENCES :

COMMERCIALES

- SUIVI DES PLANS PROMOTIONNELS ET COMMERCIAUX
- PROSPECTION
- CIBLAGE COMMERCIAL

INFORMATIQUE

- PACK OFFICE
- DMS
- CRM

APRES-VENTES

- CONNAISSANCE TECHNIQUES ET ADMINISTRATIVES

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- ANGLAIS : NIVEAU INDEPENDANT

EXPERIENCES :

DE OCT/22 ET EN POSTE :

CHARGE D'AFFAIRE VUL

CENTRE V.I.

- PROSPECTION
- ANALYSE DES BESOINS
- COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES

DE SEP/20 A OCT 22 :

ASSISTANT MARKETING/VENTE

CEVI SAS/CENTRE V.I.

- GESTION ET ANIMATION COMMERCIALE
- GESTION CRM ET DMS
- FINANCEMENT ET RELANCE DU POSTE CLIENT
- COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES

DE JAN/19 A DEC/19 :

CONSULTANT ERP METIER

I'CAR SYSTEMS

RATTACHE AU SERVICE DEPLOIEMENT :

- FORMER LES UTILISATEURS
- ASSISTER AU DEMARRAGE

DE OCT/16 A OCT/17 :

COORDINATEUR VENTE ET APRES VENTE

MSX INTERNATIONAL

POUR LE COMPTE DE LA DIRECTION COMMERCIAL ET MARKETING DE LA MARQUE FIAT PROFESSIONAL

- CREER UNE HOTLINE
- METTRE EN PLACE LES OUTILS ET LES PROCEDURES.
- SIMPLIFIER L'ACCES AUX DIFFERENTS SERVICES DE LA MARQUE
- FLUIDIFIER LES LIENS ENTRE LES DISTRIBUTEURS ET LE CONSTRUCTEUR.

DE AVR/15 A SEPT/16 :

CONSEILLER TECHNIQUE GARANTIE

MSX INTERNATIONAL

POUR LE COMPTE DE LA DIRECTION PIECES ET SERVICES DU GROUPE FCA

- ACCOMPAGNER, FORMER, GERER ET CONTROLER LES DEMANDES DE PRISE EN CHARGE GARANTIE
- ETUDIER ET NEGOCIER AVEC LES DISTRIBUTEURS EN TANT QUE REPRESENTANT DE LA MARQUE
- REFERENT DIRECT DU RESEAU POUR L'APPLICATION DE L'ENSEMBLE DES PROCEDURES

DE JUIN/14 A DEC/14 :

RECEPTIONNISTE/HOUSEKEEPER

BACKPACKERS (ROYAUME UNIS)

- ACCUEILLIR LES CLIENTS
- CONSEILLER LES CLIENTS
- METTRE EN PLACE LES SERVICES
- ENTREtenir LES LOCAUX

DE SEPT/10 A SEPT/13 :

TECHNICIEN APRES VENTE AUTOMOBILE

MERCEDES COMO AUTOMOBILE

DANS LE CADRE DU BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR APRES VENTE AUTOMOBILE

- DIAGNOSTIQUER ET ENTREtenir LES VOITURES SELON LES PROCEDURES MERCEDES BENZ
- ACTIVITES LIEES A LA RECEPTION CLIENT EN APRES-VENTE AUTOMOBILE

FORMATIONS :

2013 **BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR**

APRES VENTE AUTOMOBILE

2010 **BACCALAUREAT PROFESSIONNELLE**

MAINTENANCE DES VEHICULES PARTICULIERS

2008 **BREVET D'ETUDE PROFESSIONNEL**

MAINTENANCE DES VEHICULES MOTORISEES (OPTION VEHICULE PARTICULIER)