

Permis B et véhicule
Disponible

ATTACHE COMMERCIAL

DOMAINE DE COMPETENCES

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Effectuer une démonstration devant un client ou un public
- Conseiller une clientèle ou un public ☐ Elaborer des propositions commerciales
- Définir les modalités d'une vente avec un client
- Réaliser la gestion administrative d'une prospection
- Suivre le traitement d'une commande client
- Mener une action commerciale
- Maîtrise de l'anglais

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2002-2012	Vendeur Produits Culturels et Multimédia FNAC	Aix en Provence
2001-2002	Chargé de Clientèle Kindy Bloquert	Région PACA
1997-2002	Vendeur Sédentaire Big Ben Vox Diffusion	Gennevilliers
1994-1996	Assistant de Magasin Score Games	Val de Fontenay
1994	Attaché Commercial TV Câble	Boulogne
1993.1994	Attaché Commercial Direct Marketing	Saint Ouen
<i>Autres expériences professionnelles :</i>		
2018	Chef de Rang - Serveur L'escale	Marseille
2014-2018	Aidant Mr Vidal-Prats	Marseille
2014	Chef de Rang - Serveur Le Cours en Vert	Marseille
2014	Cuisinier Les Ondines	Marseille
2012-2013	Voiturier Bagagiste Hôtel Kaya	Les Ménuires

FORMATION

1992	BTS Force de Vente	Paris
------	---------------------------	-------