



* ***** ** *****

Ille-sur-Têt (66130)

*****@*****.***

VRP Multicartes, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 /

VRP Multicartes

COPEE - Perpignan , Pyrénées-Orientales

* *Prospection de nouveaux clients effectuée en porte à porte et parrainage pour capturer de nouvelles parts de marché.*

* *Communication de routine maintenue avec les clients afin d'évaluer leur satisfaction globale, de résoudre leurs plaintes et de promouvoir de nouvelles offres adéquates.*

* *Prospection téléphonique .*

* *Consultation avec des spécialistes Agent immobilier, pour établir de nouveaux partenariats commerciaux, réalisée lors de réunions exploratoires et informatives axées sur la valeur et les avantages des solutions ENR.*

août 2020 / juin 2021

Commercial/Conseiller Technique

Stannah - Perpignan

* *Conduite des entretiens de découverte afin d'analyser les besoins des clients, présentation des produits et élaboration d'une offre commerciale personnalisée.*

* *Atteinte des objectifs commerciaux mensuels.*

* *Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.*

* *Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale de la force de vente, partage de retours et proposition d'idées.*

janv. 2017 / août 2019

Commerciale

Prima Vital -St Raphaël

* *Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.*

* *Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.*

* *Atteinte des objectifs commerciaux mensuels.*

* *Participation aux salons professionnels, animation du stand et accueil des visiteurs, présentation et commercialisation des produits.*

janv. 2004 / juin 2015

Laboratoires Expanscience - St Maximin

* *Transmission d'un rapport sur mes activités journalières effectuée grâce à un logiciel Teams dans le respect des procédures de l'entreprise.*

* *Sensibilisation et formation du personnel soignant et de l'entourage du patient.*

* *Promotion de médicaments Antalgiques/Aasals auprès des prescripteurs, tels que les médecins généralistes et les Rhumatologues, dans le respect des directives de communication de l'entreprise.*

* *Animation de réunions d'information avec des médecins Généralistes, Rhumatologues et Chirurgiens Orthopédiques afin de démontrer les bénéfices des produits présentés à l'aide de matériel de support tel que vidéo projecteur ou tablette.*

* *Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.*

juin 2003 / oct. 2003

Conseiller Clientèle

Caisse D'épargne - Millau, Aveyron

* *Application de la politique commerciale de l'entreprise et des consignes*

données, réalisation des objectifs mensuels, gestion d'un portefeuille clients.
* Développement du portefeuille clients, missions de prospection téléphonique auprès de prospects ciblés, acquisition de nouveaux comptes.
* Réception des appels téléphoniques en assurant un accueil et une prise en charge de qualité, traitement des demandes en apportant des réponses personnalisées et pertinentes.

juil. 2000 / juil. 2002

Commerciale

Prodister - Rivesaltes , Pyrénées-Orientales

* Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.

* Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.

* Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale de la force de vente, partage de retours et proposition d'idées.

* Atteinte des objectifs commerciaux mensuels.

* Veille concurrentielle effectuée en analysant la performance de mon secteur, afin de développer mon portefeuille de clients en trouvant les arguments adéquats.

* Communication de routine maintenue avec les clients afin d'évaluer leur satisfaction globale, de résoudre leurs plaintes et de promouvoir de nouvelles offres adéquates.

* Participation aux salons professionnels, animation du stand et accueil des visiteurs, présentation et commercialisation des produits.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2004

Titre Visiteur Médical : Médicaments - BAC+2

IFOPS - Paris , 92000

/ août 2003

Diplôme Supérieur De Gestion CNAM (Bac+4) : Gestion, Commerce Et Droit - BAC+4

CNAM -Millau , Aveyron

/ juin 2002

BTS FORCE DE VENTE : Commerce - BAC+2

GRETA - Le Boulou , Pyrénées-Orientales

/ juin 2000

Baccalauréat Professionnel Commerce : Commerce - BAC

Lycée Aristide Maillol - Perpignan , Pyrénées-Orientales

/ juin 1998

BEP VENTE : Vente - BEP

Lycée Jean Monnet - Vitrolles , Bouches Du Rhône

COMPETENCES

script

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Triathlon, participation, Moto, Sport automobile, Rallye, Voyages, Miami, Portugal, Espagne, Italie, Hongrie, Maroc