



CONSEILLER COMMERCIAL

15 ans d'expérience en vente de produits & services

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis janvier 2004

CONSEILLER VENTE - MACIF

B to C en Assurance IARD, prévoyance individuelle et familiale, santé, assurance vie, crédit, banque...

- Mise à jour des données "environnementales" du visiteur pour mieux rebondir sur les produits manquants.
- Recherche de projet(s), d'acquisition(s), d'événement(s) futur(s)...
- Vente(s) adaptée(s) aux attentes première de l'entretien.
- Vente(s) additionnelle(s) ciblée(s) auparavant ou prise de rendez vous pour traitement ultérieur.

D'octobre 2002

À décembre 2003

TECHNICO-COMMERCIAL – SNC LECLERC

B to B en QSHE et pour le référentiel M.A.S.E.

Qualité, Sécurité, Hygiène et Environnement - Manuel d'Amélioration Sécurité des Entreprises

- Prospection après analyse de concordance des entités et de leur(s) réseau de succursales.
- Étude de conformité aux exigences réglementaire puis, offres de formations en procédure de certifications.
- Suivi de conventions
- Diffusion du Progiciel développé en interne de Gestion du M.A.S.E.
- Vente de services Internet associés et complémentaires.

De septembre 1995

À décembre 2001

ATTACHÉ COMMERCIAL - ACTIV ALO : Filiale de TOSHIBA

B to B en Informatique de Gestion

→ **Développement et suivi d'un portefeuille clients par des offres matériels, logiciels, et de services.**

- Écoute et analyse du besoin, recherche adaptée, démonstration de logiciels, choix de solution(s) technique(s) et financière(s), proposition commerciale.
- Suivi des dossiers, interface entre les différents acteurs (commande, livraison, installation, paramétrage technique, planification formation...)
- Organisation d'actions commerciales, journées portes ouvertes, mailing, mise en place des structures d'accueil, publicité régionale.

De novembre 1990

À août 1995

TECHNICO-COMMERCIAL – AGENA – ALLIUM – SCC

Spécialisation : Analyste Programmeur en gestion d'entreprise

→ Gestion d'un portefeuille clients

- Définition des besoins, étude et budgétisation de projets, analyse, développement,
- Installation et paramétrage, formation, conception de documentations techniques et utilisateurs,
- Assistance et suivi de clientèle, gestion du CA pour atteinte d'objectifs.

De février 1989

À novembre 1990

ANALYSTE PROGRAMMEUR - O.M.B.

→ Gestion d'un portefeuille client PME/TPME (20%) et Pharmacie (80%)

- Définition des besoins complémentaires, chiffrage des additifs avec l'ITC.
- Développement avec rédaction de documentations techniques et utilisateurs.
- Installation, paramétrage et formation.
- Assistance, suivi de l'évolution de la télétransmission entre les officines et la CPAM.

FORMATION INITIALE

- Diplôme d'Université de Technicien en Micro Informatique de Gestion
- Baccalauréat Technologique G3 Techniques Commerciales
- Anglais : Opérationnel
- Espagnol : Scolaire

DIVERS

- Permis B
- Ceinture noire de judo
- Bonne connaissance de l'informatique (Système, Bureautique, Logiciels divers, Internet, Réseaux, Matériels...)