

Chef de secteur - Commercial

Technicien Supérieur Négociation et Relation Client



Alexis Choloux

06 Allée des Buissonnets

79300 Bressuire

Tél. > 06 23 91 93 94

Email > alexis.choloux.pro@gmail.com

Né le 02/08/1992

Permis B

Formation

2017 à Aujourd'hui >

Formations commerciales en continu

Ecole Pomona

2014 >

Stage linguistique d'un an

Milton Keynes, Angleterre

2011 à 2013 >

B.T.S. Négociation et Relation Client

Diplôme obtenu

Lycée Saint Joseph, Bressuire (79)

> Prospection (téléphonique et terrain)

> Etude de marché

> Analyse de l'activité commerciale

> Management de l'équipe commerciale

> Logiciel de GRC / CRM

> Communication de l'entreprise

2007 à 2011 >

Bac. Professionnel Commerce

B.E.P. Vente Action Marchande

Diplômes obtenus

Lycée Saint Joseph, Bressuire (79)

Expérience professionnelle

Janvier 2017 – Aujourd'hui >

Chef de secteur – Pomona Episaveurs, distributeur alimentaire de produits d'épicerie et d'hygiène pour les professionnels de la restauration, Deux-Sèvres (79)

> Prospection terrain et téléphonique, Gestion d'un portefeuille client, Analyse d'activité, Prise de commande, Reporting, Travail en équipe

Mars 2015 – Janvier 2017 >

Agent Commercial Indépendant – HugoProd, studio d'enregistrement, communication et publicité pour des radios locales et nationales, Cholet (49)

> Prospection, démarchage, fidélisation, gestion du portefeuille client, du plan de prospection, des bons de commandes, de la relation clientèle, logiciel CRM

> Rédactions de spots publicitaires et chroniques radios, conseils communications, suivi communication

Avril – Septembre 2014 >

Vendeur en magasin – NutriCentre, boutique de produits liés à la santé, Milton Keynes, Angleterre

> Gestion de stock, Conseil clientèle, Mise en place d'offres commerciales, Processus de vente

Juillet 2013 >

Réorganisation de l'espace de vente – E.Leclerc, espace culturel, Bressuire (79)

2012 – 2013 > Stage

Commercial – Voyage Bertrand, agence de voyage, section professionnelle (CE, associations), Courlay (79)

> Phoning, Argumentation, Etude de résultats, Présentations orales, Fidélisation, Etude de la clientèle (logiciel de GRC), Lancement d'une offre, Négociation

2010 – 2011 > Stage

Vendeur en magasin – Pur Homme, boutique de prêt à porter masculin, Bressuire (79)

> Conseil clientèle, Gestion des stocks, Animations

2009 – 2010 > Stage

Vendeur en libre-service – DefiMode, magasin de prêt à porter bas de gamme, Parthenay (79)

Compétences

Informatique – Word ; Excel ; PowerPoint ; Outlook ; Windows Movie Maker ; Logiciel de GRC ; Photofiltre

M-Commerce – Création d'une application mobile pour le cinéma le Fauteuil Rouge

Langue – Anglais : Courant

Espagnol : Scolaire

Centre d'intérêts

Sport – Natation ; Vélo ; Kayak

Multimédia – Lecture ; Musique ; Cinéma

Ecriture – Romans, Chroniques radio