

# Adam El Mardi



## Synthèse Professionnelle

Animé par le désir de relever de nouveaux défis et doté d'un fort esprit de conquête, je souhaite mettre mes compétences commerciales au service d'entreprises évoluant dans tout type de secteur (tech, immobilier, automobile...). Grâce à mon expérience en prospection, négociation et fidélisation, j'ai appris à générer une croissance significative et à atteindre des objectifs ambitieux. Organisé, persévérant et adaptable, je suis déterminé à contribuer activement à la performance et au développement de toute structure prête à accueillir un commercial performant et engagé.

### Coordonnées

📞 06 42 82 63 02

✉️ elmardi.ad@gmail.com

🏠 59000 Lille

## Expérience Professionnelle

### ○ **FONDATEUR** *Sept. 2022 - Fév. 2025* *ADSHARE*

- Concevoir la plateforme de marketing d'influence Veezo.
- Établir un modèle d'affaires et des forfaits tarifaires.
- Développer une stratégie commerciale
- Élabore des campagnes de communication pour acquérir des utilisateurs.
- Utiliser des outils pour mesurer l'engagement et la rentabilité.
- Instaurer un service client efficace.
- Adapter l'offre selon les retours et les analyses.

### ○ **SALES** *Fév. 2023 - Jan. 2025* *Auto-entrepreneur*

- Développement et mise en œuvre de stratégies commerciales pour prospecter de nouveaux clients.
- Identification des opportunités de marché et élaboration de propositions commerciales adaptées aux besoins des clients.
- Négociation et signature de contrats avec des clients variés, contribuant à la croissance du portefeuille clients de l'entreprise.
- Suivi des relations clients pour assurer leur satisfaction et fidélisation à long terme.
- Collaboration avec les équipes techniques pour garantir la réalisation des projets selon les attentes des clients.

### ○ **CONSEILLER COMMERCIAL AUTOMOBILE** *Sept. 2020 - Jan. 2022* *STELLANTIS, 59*

- Accueillir et conseiller les clients sur les modèles d'occasion, en mettant en avant les avantages et les spécificités

techniques de chaque véhicule.

- Accueillir la clientèle en identifiant ses besoins et en la conseillant de façon personnalisée afin de conclure des ventes.
- Écouter et analyser les besoins des clients pour être attentif à leurs attentes et être force de proposition dans la satisfaction de leur besoin.
- Négocier et conclure une vente en mobilisant des techniques de négociation, afin de développer son portefeuille.
- Vendre des services ou des produits et traiter les actions complémentaires (services associés à la vente, financement, loa, assurances, ...), dans l'objectif de développer l'entreprise et la satisfaction client.
- Assurer un suivi de la vente jusqu'à la livraison du produit et fidéliser la clientèle lors du traitement des réclamations et des incidents.
- Proposer la reprise des véhicules d'occasion en estimant et en négociant le prix d'achat.
- Effectuer des démonstrations et accompagner la clientèle dans les essais dans le but de valoriser les caractéristiques techniques des véhicules.
- Assurer l'attractivité et la bonne tenue de l'espace de vente et d'exposition.
- Contacter les prospects ayant effectué une demande d'information pour motiver l'achat.
- Participer aux réunions d'équipe visant à uniformiser les méthodes et les performances.

## **CONSEILLER COMMERCIAL AUTOMOBILE, VÉHICULES**

**NEUFS** Jan. 2019 - Mars 2020

ESPACE SAINT GERMAIN, 78

- Accueillir et conseiller les clients sur les modèles neufs et d'occasion, en mettant en avant les avantages et les spécificités techniques de chaque véhicule.
- Écouter et analyser les besoins des clients pour être attentif à leurs attentes et être force de proposition dans la satisfaction de leur besoin.
- Négocier et conclure une vente en mobilisant des techniques de négociation, afin de développer son portefeuille et son chiffre d'affaires.
- Vendre des services ou des produits et traiter les actions complémentaires (services associés à la vente, financement, location courte durée, assurances, ...), dans l'objectif de développer l'entreprise et la satisfaction client.
- Assurer un suivi de la vente jusqu'à la livraison du produit et fidéliser la clientèle lors du traitement des réclamations et des incidents.

**CONSEILLER COMMERCIAL** Fév. 2017 - Mai 2018

AGENCE REXEL (STAGE), 59

## **Compétences**

- Développement de stratégies commerciales
- Prospection de nouveaux clients
- Identification des opportunités de marché
- Élaboration de propositions commerciales
- Négociation commerciale
- Suivi des relations clients
- Assurance de la satisfaction client
- Fidélisation des clients
- Collaboration avec les équipes techniques
- Gestion de projets
- Gestion d'équipe
- Suivi des relations clients
- Assurance de la satisfaction client
- Fidélisation des clients
- Collaboration avec les équipes techniques
- Gestion de projets
- Suivi des relations clients
- Assurance de la satisfaction client
- Fidélisation des clients
- Collaboration avec les équipes techniques
- Gestion de projets

## **Les Hobbies Et Centres D'intérêt**

Sport : Football - Basketball - Randonnée - Vélo : Tour de France(3600kms).

Voyage : Etats-Unis, Mexique, Asie...

- Contacter les prospects par téléphone et par e-mail pour augmenter les ventes.
- Étudier les demandes client afin d'identifier les attentes et de répondre aux besoins commerciaux.
- Mettre à jour les bases de données afin d'enregistrer les commandes et de suivre les prestations.
- Organisation et coordination d'un événement (300 visiteurs)
- Réalisation de supports publicitaire
- Formuler un argumentaire de vente solide avant de présenter les produits et services aux clients.
- Procéder à l'encaissement des ventes et au conditionnement des articles.

## Formation

### ○ **BTS - TECHNICO-COMMERCIAL**

*Juil. 2018*

LYCÉE GASTON BERGER, *Lille*, 59

- Communication et négociation
- Gestion de projet
- Management commercial
- Développement de clientèle