



WAGENER FRÉDÉRIC

Commercial | Développement des Ventes & Relation Client

📍 124, Rue d'Arlon, 6780 Messancy, Belgique

✉️ wagenerfrederic@hotmail.com

☎️ +32 495 11 62 21

🗣️ Français, Anglais (A1)

🚗 Permis B & Véhicule personnel



Profil Professionnel

Commercial passionné par la vente et la relation client, je sais négocier, fidéliser et développer un portefeuille avec efficacité et engagement.

🌟 Compétences Clés

- Développement et gestion d'un portefeuille client.
- Prospection, négociation et fidélisation client.
- Gestion des ventes et suivi des objectifs commerciaux.
- Mise en place et animation des actions promotionnelles.
- Optimisation des espaces de vente.
- Analyse des tendances du marché et veille concurrentielle.
- Gestion des stocks et coordination avec les équipes terrain.
- Autonomie, force de proposition et sens du service client.

🏆 Atouts & Centres d'Intérêt

- Excellent relationnel et aisance en communication
- Autonomie et capacité à prendre des initiatives.
- Sens du service client et esprit commercial.
- Esprit commercial et force de persuasion.
- Mobilité et flexibilité (permis B, véhicule personnel).



Formations

- Formation en ligne Excel 2021 - LLLC, Luxembourg (2024)
- Travailleur Désigné Groupe C - House of Training, Luxembourg (02/2024)
- Formation en Premiers Secours - Luxembourg (09/2023)
- Gestion d'Équipe & Leadership - Belgique (08/2023)
- Certificat d'Études Secondaires Supérieures - Arlon, Belgique (1998)



Expériences Professionnelles

Agent de Sécurité

Sécuritas, Bertrange / (12/2021 - 09/2023)

Apleona, Junglister / (03/2020 - 03/2021)

Vigicore, Windhof / (12/2019)

Agent de Support Informatique

Cigl ASBL, Esch/Alzette (08/2019 - 11/2019)

Stagiaire Développeur Informatique

Atavision, Bascharage (04/2019 - 06/2019)

- Gestion des clients.

Chauffeur Livreur - Magasinier

Interoute, Foetz (11/2016 - 06/2018)

Commercial - Merchandiseur

Sales Partner, Belgique (12/2009 - 05/2015)

- Prospection et gestion d'un portefeuille clients
- Prise de commande et suivi des relations commerciales
- Gestion des retours et résolution des litiges clients
- Négociation des mises en avant des produits
- Installation des produits en conformité avec les planogrammes
- Planification et gestion des actions promotionnelles en magasin
- Gestion des inventaires et suivi des stocks
- Suivi des ventes et propositions commerciales
- Fidélisation des clients

Vendeur - Merchandiseur

Grande Distribution, Belgique et Luxembourg (09/1999 - 11/2009)

- Mise en rayon et agencement des produits.
- Gestion des stocks et vérification des dates de péremption.
- Organisation de promotions et relation client.