Harold NTALOU (91)

Mobile : **+33 (0)6 68 58 42 26**  **Permis B + Véhicule**

**harold.ntalou1991@gmail.com**

|  |
| --- |
| **EXPERIENCE PROFESSIONNELLE** |

2020 Mai (en cours) **Commercial Terrain B to B** au sein de Circet Distribution :

* Création du fichier de prospection
* Renseigner le logiciel métier sales forces
* Réalisation d’une fiche DCP à chaque contrat
* Formation des nouveaux entrants
* Vente de la fibre orange en prospection physique : 2 à 5 signatures par jour en moyenne
* Suivi du dossier jusqu’au terme de l’installation

2017 Octobre (en cours) **Gestionnaire locatif** indépendant :

* Réalisation des états des lieux d’entrée et de sortie
* Suivi des litiges avec les locataires et la copropriété
* Gestion des procédures d’expulsion et de recouvrement
* Mise en place et suivi des allocations jusqu’au terme
* Planifier des travaux de rénovation, de réhabilitation
* Sélection des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
* Réaliser un plan d’apurement et un accompagnement
* Renseigner les usagers et les conseiller dans leurs démarches juridiques et fiscales
* Veille juridique
* Orienter un client vers un avocat, un notaire ou autres
* Renseignement des documents comptables, juridiques et fiscaux en collaboration avec phœnix immobilier

2015 Décembre-Mai 2018 **Ingénieur Commercial** au sein de Cegedim :

* Suivi et fidélisation client
* Gestion des litiges, des réclamations et des appels
* Vente de logiciel et matériel médical : Software et Hardware C.A réalisé de 436 863 € (Marge HT : 364 697)
* Animation et recrutement lors d’exposition
* Formation aux produits vendus et change management
* Conseil informatique, rédaction des offres et ADV
* Paramétrage de compte Web doc avenue
* Conférence, forum & salon de présentation produit

2015 Février-Octobre **Commercial sédentaire** au sein d’ALSO France :

* Gestion de mon portefeuille client C.A de 1.751.407 €
* Gestion des litiges, des réclamations et réception d’appels
* Proposition, traitement et gestion de commande de produit
* Création de 42 nouveaux comptes
* Prospection et fidélisation des grands comptes

2014 Octobre-Décembre (CDD) **Chargé d’affaires** au sein de SCC pour le client HP :

* Change management pour un service HP
* Relance client de devis HP et réception d’appel
* Réception de devis transmis par HP et vérifier la conformité par rapport à la demande de firmware
* Prise en compte des réponses clients sur devis et création de demande dans un outil interne : C.A de 19195.4 €

2013 Octobre-Aout 2014 (alternance) **Ingénieur avant-vente** au sein de GAC Group :

* Prospection téléphonique auprès des DAF, DG et DRH
* Détection,réception d’appel et qualification de prospect
* Positionnement et confirmation de RDV très qualifiés
* Gestion, suivi de RDV, mises à jour CRM
* Prise de Rendez Vous : 2 à 3 Rendez-vous par semaine
* C.A de 47.200 €
* Assister l'ingénieur commercial lors des différentes phases de la négociation

2011-2013(Alternance) **Commercial** au sein de SAFE Import :

* + - * + Vente de produits non alimentaires aux GMS, GSS (jouet, jardinerie, éthylotest, bricolage), réception d’appel
        + Prospection téléphonique70 appels par jour
        + Gestion logistique des commandes et Inventaire
        + Télévente : C.A de 126.000 € auprès des DG
        + Formation, Recrutement des jeunes apprentis et stagiaires

|  |
| --- |
| **FORMATIONS** |

Octobre 2018-2020: **Attestation de formation professionnelle** **Psycho-Praticien** Institut Ifort Psy (59)

Octobre 2013-2014 : **Licence Négociateur Chargé D’affaires**(92)

Pôle Universitaire Léonard De Vinci

Octobre 2011-2013 **: BTS Négociation Relation Client en alternance**

Institut des Métiers et Des Compétences Randstad Paris (75)

Juin 2010 : **Baccalauréat Général** session **Economique et Sociale**, Lycée Saint Rémy, Soissons (02)

|  |
| --- |
| **COMPETENCES** |

Informatique : Langues :

**Bureautique** : **Anglais** :

Ciel, Excel, Minichal, PowerPoint, Gant, Sap, Salesforces Traitement de mail

Traduction de document

**Marketing développement Réseaux sociaux** :

Facebook/ Twitter/ Viadeo / YouTube / Instagram /

Snapchat / LinkedIn / Monster

|  |
| --- |
| **CENTRES D’INTERETS** |

**Sport et activité :** Basket-ball en compétition (6 ans), Membre de la Fève, Trésorier du BDE, psychologie positive

**Lecture**: Rodrigues - L’ultime secret du christ/P. Pesnot - la françafrique / Père riche, père pauvre - Robert Kiyosaki / Harold NTALOU - Comment acheter des appartements en 6 mois avec du temps mais sans argent

**Réalisation** : Court métrage, Shooting photo, Figuration, Musique, Investissement immobilier, Livre publié en 2018