

Résident de Vaudreuil Soulanges depuis 2014, à Les Coteaux, depuis février 2022

514-802-6771, pierrolithique@gmail.com.

53 printemps, Père de famille, Manuel - 20 ans (ma plus belle réalisation à date)

**Parfait bilingue ))) verbal et écrit = niveau avancé**

**Espagnol ))) Verbal et écrit = niveau intermédiaire**

## **Expériences Professionnelles Pertinentes**

### **2019 - 2023 \* Groupe Unitrail - Trailgo.**

*Vente & Service de remorques fermées et utilitaires, domestiques et industrielles.*

Représentant des ventes Internes.

- Répondre positivement à tous les visiteurs en magasin, à toutes les requêtes de produits: en personne, par téléphone, par courriel , facetime...
- Bâtir et Conclure des ventes en magasin, au téléphone, par soumission.
- Remplir les contrats, suivre les processus de préparation de A-Z afin d'assurer les délais.
- Bâtir et enrichir une base de données client pour marketing d'entreprise future  
( loi 80%-20% - repeat business- new offers - new products - service offers)
- Développer une solide collaboration avec les sous-traitants, fournisseurs, collaborateurs et les différentes entreprises manufacturières.

Augmentations marquées des ventes, des projets de services et de la satisfaction des clients servis

### **2016 - 2019 \* Groupe AutoForce - Ile Perrot Toyota**

*Concessionnaire Toyota reconnu*

Conseiller aux ventes, véhicules secondes mains

- Création et développement du département des ventes de véhicules d'occasions.
- Cette concession Toyota récemment emménagée à Pincourt partait de zéro.
- J'ai intégré une équipe jeune et dynamique et contribué directement au succès du projet par mon professionnalisme, la constance des ventes, un haut % de profit/unité, un engagement constant et renouvelé à satisfaire la clientèle et pour être un bon joueur d'équipe.

Après quelques mois d'activités, les ventes ont passées de 20 unités/mois à plus 80...

## **2011 - 2016 \* Mircom Systèmes Intégrés**

*Manufacturier de systèmes de sécurité pour bâtiments ( Vente - Service Technique)*

Représentant 50-50 route & bureau

- Mandat de développement des affaires avec le Service des inspections incendies de cette grande entreprise canadienne reconnue, bureau de ville St-Laurent
- Créer et développer de nouvelles niches contractuelles, tout autant pour les présentes offres de services techniques, que pour les projections projets quinquennales de croissances.
- Concevoir des présentations axées sur les résultats, développer les marchés réceptifs

Augmentation de la quantités de projets d'installation, de comptes clients et de leur valeur.

## **2008 - 2010, Bluesky - Bluetooth Solutions**

*Manufacturier d'une ligne de mains libres bluetooth (distribution commerciale)*

- Agent commercial autonome sur la route
- De la prospection a la formation des employés où sont vendus les produits
- Plus de 250 points de ventes amenés a maturité dans les 2 langues, Québec et Ontario
- Approche de mise en marché personnalisée avec une clientèle variee = Concessionnaires automobile + Car After Market, Comptoirs et Magasins cellulaires, les parc automobiles d'entreprises ( *commerciaux - locatifs - industriels* ).

## **Expériences Pertinentes**

### **1997 - 2005, Mega Bloks, Manufacturier canadien des jeux de construction**

*Designer responsable de créer et développer les nouvelles lignes de produits*

**\*\*\* Connaissance et facilité d'utilisation des outils informatiques usuels**

**\*\*\* Communicateur efficace, à l'écoute et centré sur les résultats**

**\*\*\* Le facteur humain est de loin celui sur lequel j'ai le plus évolué et attentif**

**\*\*\* Aider les autres en m'oubliant est ma mission de vie**

***Au plaisir de collaborer ensemble à l'atteinte de vos objectifs, de votre vision!***

***Références avec plaisir sur demandes***