



Commercial

ANTONY DE MIL, 26 ANS

« De retour d'un voyage de 4 mois en Asie du Sud-Est, je souhaite aujourd'hui intégrer une entreprise dynamique afin d'apporter et de développer mes compétences commerciales sur le long terme. »

Expériences professionnelles

Délégué commercial – Proximor (CDD)

Déc 2016 à
Août 2017

- Expertise et achats de métaux précieux auprès des particuliers (or, argent, platine) sur la région Nord Pas de Calais et autres départements
- Négociation sur accord de prix
- Respect des procédures d'achat
- Prospection de commerces de proximité
- Objectifs sur la moyenne d'achat à respecter
- Objectifs de 2 partenariats par mois (réalisation 1 par mois)

Attaché commercial - ALD Automotive (Contrat de professionnalisation)

Sept 2015 à
Sept 2016

- Gérer, fidéliser et développer un portefeuille clients B2B
- Etablir et envoyer des offres commerciales et états de parc
- Anticiper les renouvellements de véhicules
- Analyser les états de parc des clients
- Proposer des solutions d'optimisation
- Objectifs qualitatifs sur le traitement des requêtes client sous 48h
- Réalisation de 4 renouvellements par semaine

Assistant commercial - CEPI Management (Contrat de professionnalisation)

Août 2014 à
Août 2015

- Prospection téléphonique de clients B2B
- Présenter l'entreprise et proposer ses offres de formation
- Objectifs de 3 rendez-vous par semaine pour les consultants (réalisation 3 par semaine)

Conseiller en immobilier - Century 21 (CDI)

Nov 2013 à
Mai 2014

- Développer ma notoriété et celle de l'entreprise
- Constituer et entretenir un stock attractif de biens à la vente
- Maîtriser les actions commerciales de ces biens
- Assurer la négociation jusqu'à la vente et le financement
- Veiller à la satisfaction client
- Objectifs de 3 mandats de vente à obtenir et 1 bien immobilier à vendre par mois (réalisation 4 mandats de vente obtenus par mois)

Conseiller clientèle – Foot Locker (Contrat de professionnalisation)

Mai 2011 à
Août 2013

- Accueil client
- Vente d'articles de sport
- Objectifs hebdomadaires sur ventes additionnelles (semelles, produits d'entretien, chaussettes et nombre d'articles vendus par transaction)
- Mise en rayon des articles
- Opérations de caisse

FORMATION

2016 : Licence Marketing & Communication chez Efficom

2015 : BTS Négociation Relation Client chez Efficom

2011-2013 : Niveau BTS Management des Unités Commerciales chez IDRAC

COMPETENCES

- *Sens du résultat
- *Esprit d'analyse
- *Prospection/fidélisation
- *Aisance relationnelle
- *Force de proposition et de persuasion
- *Maîtrise des outils bureautiques

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Lecture, basket ball
Voyage d'août 2017 à janvier 2018

30, rue des frères d'Halluin

59126 LINSELLES

Tél : 07.67.87.65.46

M@il : an.demil@laposte.net