



Kenz Rozan

Commercial

Fort de 10 ans d'expérience dans le secteur de la gastronomie, les télécoms et l'industrie du Tabac, j'ai acquis de solides compétences en matière de prospection, négociation et gestion de portefeuille client. Doté d'une bonne capacité d'analyse et d'une grande adaptabilité, j'ai pu trouver des solutions pour mes clients tout au long de mon parcours. Mon leadership naturel m'a permis de contribuer à améliorer les processus des sociétés pour lesquelles j'ai travaillé.

Expériences Professionnelles

2018-2023

Commercial sédentaire - SEITA IMPERIAL TOBACO (75)

- Gestion et fidélisation de secteur de buralistes.
- Prise de commande avec augmentation du volume, moyenne de 3% à 10% par buraliste.
- Introduction de nouveaux produits, environ 260 par trimestre.
- Accompagnement des buralistes dans la prescription des nouveaux produits auprès de leur clientèle.
- Contribution à l'amélioration du service lors du déploiement du premier espace client buraliste.

2016-2018

Commercial, responsable secteur - ROOM SAVEURS (75)

- Vente de solution de plateau repas et cocktail pour les entreprises.
- Négociation et renouvellement des contrats, taux de rétention de 85% de la base du portefeuille sur 2 ans.
- Suivi, gestion et augmentation de la performance du portefeuille client, +18% sur deux ans.
- Organisation de dégustation pour présenter les produits chez les clients.
- Accompagnement dans l'animation des réunions destinées au service client.

2013-2016

Commercial PME/PMI - SFR BUSINESS TEAM (44)

- Prospection de nouveaux clients et vente de solution de télécoms pour les PME et les PMI, en moyenne 90 par trimestre.
- Gestion et fidélisation du portefeuille client, taux de rétention annuel de 76%
- Accompagnement des clients sur l'utilisation des offres.
- Participation à l'amélioration de la diffusion de l'information entre la force de vente et le service client lors du plan d'action nommé "FEEDBACK".

Centres d'intérêts

- Président d'une association qui oeuvre dans la création d'évènements musicaux pour les jeunes en Île de France.
- Musique: Jazz et House.
- Sport: Natation, Boxe Anglaise.

32 ans

171 avenue du Général de
Gaulle 92170 Vanves
kenzrozan@gmail.com
06 98 17 08 95
Permis B

Formations

2011 à 2013

**Brevet de Technicien Supérieur
de Négociation Relation Client**
(Niveau)
Ecole ESK GROUP (44)

2006 à 2008

BEP Hôtellerie Restauration
(Obtenue)
Lycée Bougainville (44)

COMPÉTENCES

- Aisance Relationnelle
- Communication orale et écrite
- Prospection
- Questionnement et écoute active
- Identification et évaluation des besoins
- Négociation
- Force de proposition
- Fidélisation
- Esprit d'équipe et goût du challenge
- Maîtrise des outils CRM (Salesforce, Axonaut)
- Suite Office 365
- Anglais niveau A1