|  |  |
| --- | --- |
|  | **Rémy Bertrand**  Responsable commercial |
| **Informations personnelles**  **Maison avec un remplissage uni Adresse**  15, boulevard Amiral Courbet  69600 OULLINS  **Combiné avec un remplissage uniNuméro de téléphone**  0485435365  **Adresse de courrier avec un remplissage uniAdresse électronique**  JosephFavreau@gmail.com  **Compétence**   * Gestion des ventes * Développement des affaires * Négociation commerciale * Gestion de comptes clés * Leadership et gestion d'équipe * Service client * Analyse de marché * Prévisions de vente   **Langues**  Français  Anglais (Niveau B2)  **Centre d’intérêt**   * Football * Course automobile * Camping | **Profil**  Responsable commercial dynamique avec plus de X années d'expérience dans la vente et la gestion d'équipes. Fortes compétences en développement des affaires, en négociation et en gestion de comptes clés. Capacité avérée à atteindre les objectifs de vente et à augmenter les revenus de manière significative. Orienté vers les résultats, motivé et axé sur la satisfaction du client.  **Expérience professionnelle**  Responsable commercial, Société ABC, Ville, Pays janvier 20XX - Présent   * Diriger une équipe de X représentants des ventes * Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente pour atteindre et dépasser les objectifs de vente mensuels et annuels. * Établir des relations solides avec les clients existants et les principaux comptes * Négocier des contrats et des ententes avec les clients * Préparer des rapports de vente, des analyses de performances   Représentant des ventes, Société XYZ, Ville, Pays janvier 20XX - Décembre 20XX   * Gérer un portefeuille de clients et développer de nouvelles relations commerciales. * Présenter les produits et les services aux clients potentiels * Négocier les conditions de vente et conclure des contrats avec succès. * Collaborer avec les équipes internes pour assurer la satisfaction du client et résoudre les problèmes éventuels. * Atteindre et dépasser les objectifs de vente assignés.   Représentant des ventes, Société XYZ, Ville, Pays janvier 20XX - Décembre 20XX   * Gérer un portefeuille de clients et développer de nouvelles relations commerciales. * Présenter les produits et les services aux clients potentiels * Négocier les conditions de vente et conclure des contrats avec succès. * Négocier les conditions de vente et conclure des contrats avec succès.   **Formation**  Licence en administration des affaires, Université XYZ, Ville, Pays  Année d'obtention |