

# Maxime Kets

## Représentant des ventes

Montréal, QC H2K 1m2

+1 438 788 5979

maximekets80@gmail.com

Fort de diverses expériences professionnelles, je suis actuellement à la recherche d'un poste de représentant des ventes. Cette aspiration est motivée par mon désir de **renouer avec le contact humain**, un aspect qui me passionne et me manque profondément. Je suis enthousiaste à l'idée de mettre à profit mes compétences dans un rôle qui privilégie les interactions et les relations de qualité.

## Expériences professionnelles

---

### Développeur Web

Juin 2021 - Aujourd'hui

- Création de Solutions Web
- Résolution de Problèmes
- Compétences Techniques

### Auto-entrepreneur - Spécialiste en Vente et Marketing de Produits Personnalisés

Novembre 2019 - Décembre 2021

- Développement Commercial et Prospection : Mise en œuvre de stratégies de prospection ciblée, augmentation du portefeuille clients à travers la prise de rendez-vous et la détection des opportunités d'affaires auprès des particuliers et des professionnels.
- Conseil et Vente : Identification précise des besoins clients pour proposer des solutions personnalisées. • Gestion de Projet : Coordination de la production des mugs personnalisés, en assurant le respect des délais et des standards de qualité.
- Logistique : Organisation de la livraison et conclusion efficace des ventes, garantissant une expérience client positive.
- Service Après-Vente et Fidélisation : Mise en place d'un système de suivi après-vente et d'initiatives de fidélisation.
- Communication et Marketing Digital : Développement et exécution de campagnes de communication multicanales (réseaux sociaux, email marketing).
- E-commerce et Gestion de Plateforme : Administration du site de vente en ligne sous Shopify, incluant la gestion des stocks, l'optimisation SEO, et la mise en place d'analyses de performance.

### Chauffage et Climat - Commercial Spécialisé en Pompes à Chaleur - B to C

Mai 2020 - Novembre 2020

En tant que commercial B to C spécialisé dans la vente de pompes à chaleur, j'ai joué un rôle clé dans la croissance des ventes et le succès de Chauffage et climat.

Mon rôle consistait à établir des relations solides avec les clients, à comprendre leurs besoins en matière de chauffage et de climatisation, et à proposer des solutions efficaces.

Responsabilités et réalisations :

- **Consultation et Conseil Personnalisé** : Évaluation approfondie des besoins des clients en matière de chauffage et de climatisation pour recommander des solutions sur mesure.
- **Négociation et Conclusion de Ventes** : Conduite de négociations professionnelles et efficaces, illustrant les avantages et la valeur des pompes à chaleur grâce à une approche centrée sur le client et des stratégies de vente persuasives.
- **Suivi et Excellence du Service Après-Vente** : Mise en place d'un programme de suivi post-vente pour assurer la satisfaction totale des clients, résoudre rapidement les problèmes et renforcer la fidélité à la marque.
- **Dépassement des Objectifs de Vente** : Contribution significative à la croissance des ventes de l'entreprise en atteignant et en dépassant régulièrement les objectifs de vente mensuels, grâce à une expertise en solutions de chauffage durable et économique.
- **Formation et Sensibilisation** : Formation continue visant à améliorer les connaissances sur les produits et les techniques de vente efficaces. Initiation d'une campagne de sensibilisation auprès des clients sur les bénéfices écologiques et économiques des pompes à chaleur.

## Torredis - Chef de pôle

Mai 2019 - Novembre 2019

En tant que Chef de Pôle chez Torredis, j'ai dirigé et optimisé les opérations liées à notre gamme de distributeurs automatiques, en me concentrant sur la formation interne, la satisfaction client, et la performance opérationnelle.

Responsabilités et réalisations :

- **Formation Interne et Familiarisation Produit** : Développement et mise en œuvre d'un programme complet de formation pour les employés sur nos produits, leur maintenance, et leur approvisionnement.
- **Enquêtes de Satisfaction Client** : Conception et réalisation d'enquêtes de satisfaction pour recueillir les retours clients, permettant l'ajustement des stratégies de service et produit.
- **Optimisation des Points de Vente (PDV)** : Analyse et amélioration des configurations des PDV pour maximiser la visibilité et l'accessibilité des distributeurs automatiques.
- **Gestion Relation Client** : Maintien de relations clients de qualité, assurant un suivi régulier et une réponse rapide aux demandes, ce qui a renforcé la fidélité et la satisfaction de la clientèle.
- **Analyse des Résultats** : Évaluation régulière des performances de vente et opérationnelles pour identifier les tendances, les opportunités d'amélioration et les actions correctives nécessaires.
- **Gestion des stocks** : Optimisation de la gestion des stocks pour garantir une disponibilité constante des produits tout en réduisant les coûts liés aux excédents.
- **Configuration et Installation des Distributeurs Automatiques (DA)** : Supervision de l'ensemble du cycle de vie des DA, de la configuration initiale à la maintenance régulière, assurant une disponibilité et une fiabilité maximales des équipements.
- **Livraison** : Organisation efficace de la logistique de livraison pour les distributeurs automatiques, améliorant le délai de mise en marché et la satisfaction client.

## MYDESIGN - Vendeur / Graphiste

Janvier 2017 - Décembre 2017

Dans ce rôle dynamique combinant vente et graphisme, j'ai développé une expertise spécifique dans la communication visuelle et la relation client.

Mon expérience en tant que vendeur-graphiste a été marquée par une interaction constante avec une clientèle diversifiée et la réalisation de projets graphiques adaptés à leurs besoins.

Responsabilités et réalisations :

- **Conception graphique** : Création de visuels attractifs pour divers supports de communication.
- **Vente et Conseil Client** : Fourniture de conseils experts aux clients sur les produits et services.

Compétences acquises :

- **Adaptabilité et flexibilité** : Capacité démontrée à s'adapter rapidement à de nouveaux rôles et environnements de travail, montrant une grande flexibilité et une volonté d'apprendre.
- **Travail d'équipe et Communication** : Collaboration efficace avec des collègues, améliorant les compétences interpersonnelles et la capacité à travailler en équipe.
- **Résilience et éthique de travail** : Développement d'une forte résilience et d'une éthique de travail solide, prouvées par la capacité à relever des défis dans des secteurs d'activité variés.
- **Sens Commercial et Relationnel** : Développement d'un sens commercial aiguisé et d'une excellente capacité à établir des relations de confiance avec les clients, renforçant la fidélité et la satisfaction client.

## Education

---

### DUT Techniques de Commercialisation - IUT Amiens

Septembre 2013 - Juin 2015

### Bac STG option Marketing (Mention Bien ) - Lycée Pierre d'Ailly

Septembre 2011 - Juin 2013

## Compétence linguistique

---

**Anglais** : Niveau professionnel (séjour de 1 an en Australie, 2018)

**Français** : Langue maternelle

## Certificats et Accréditations

---

**Permis de conduire** depuis juin 2013

**Permis de travail Canadien** - Septembre 2023 - Septembre 2025

## Loisirs et centres d'intérêt

---

Passionné de hockey sur glace et de découverte de nouvelles cultures. J'ai visité plus de 10 pays différents et j'aime explorer de nouveaux endroits pour élargir mes horizons.