

Expériences professionnelles

Développeur Web

Juin 2022 - Aujourd'hui

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

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

Fevrier 2021 - Novembre 2021

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.

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

Décembre 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.

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.