

LUC BARCOUDA

21 ANS

CONTACT

07.69.67.29.74

barcouda.luc@gmail.com

31 Rue des Magnolias 31830, PLAISANCE DU TOUCH

Permis B, véhicule personnel

COMPETENCES

- Capacité à travailler en équipe
- Sens du contact et de l'écoute
- Capacité à diriger
- Prospection
- Négociation
- Sens de l'organisation
- Flexibilité
- Polyvalence
- Esprit d'initiative

INFORMATIQUE

- Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, PowerPoint, Publisher)
- Sphinx
- Réseaux Sociaux

LANGUES

- Anglais + —

CENTRES D'INTERET

- Sports (Rugby, Football, Tennis)
- Cinéma
- Voyages

FORMATION

Licence Ingénierie Des Organisations

Université Paul Sabatier – 2017-2018 (en cours)

BTS Négociation Relation Client

Lycée Saliège, Balma – 2014-2016

BAC STMG (Sciences Technologiques du Management et de la Gestion)
Mention ASSEZ-BIEN

Lycée Emilie De Rodat, Toulouse – 2013-2014

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Stage Chargé du Développement Commercial

Démarchage physique et téléphonique - Prise de rendez-vous - Négociation vente B to B -Développer, suivre, fidéliser le portefeuille clients - Création fichier clients - Vente et conseil clients en magasin.

SPORT'R 31, Portet sur Garonne (31). Du 8 Janvier au 2 Mars 2018.

Customer Assistant

Renseigner et orienter les clients - Traitement des commandes - Réception, vérification et stockage des produits et marchandises - Participation à des inventaires de stocks - Mise en rayon des produits.

TESCO, Dublin, Irlande. Du 5 Octobre 2016 au 3 Juin 2017.

Stage Immobilier

Recherche de biens - Réalisation d'une étude de marché - Prospection téléphonique et physique - Création d'un flyer - Visites vendeurs et acquéreurs - Négociation de mandats - Utilisation d'un outil de GRC - Relance anciens clients.

Agence Immobilière ORPI, Tournefeuille (31). Du 30 novembre 2015 au 05 février 2016.

Stage de Découverte de la Fonction Commerciale

Relation clients - Prospection téléphonique - Création fiches clients - Distribution de flyers.

Cabinet d'assurance AREAS, Salvetat-Saint-Gilles (31). Du 26 Mai au 19 Juin 2015.

Semaine de démarchage

Prospection physique - Vente de produits surgelés en B to C.

THIRIET, Montauban (82). Du 4 Mai au 9 Mai 2015.