



# Rémy Bertrand

Responsable commercial

## Informations personnelles



### Adresse

15, boulevard Amiral Courbet  
69600 OULLINS



### Numéro de téléphone

0485435365



### Adresse 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