

Tél. ((xxx) xxxxxxxx
Cell. (xxx) xxxxxxxx
Courriel : xxx@xxx.ca
7342, rue xxxx
Québec (Québec)
G1V 3S5

PRÉNOM NOM

Représentant des ventes

Objectif

- Relever un défi commercial dans le domaine des **télécommunications** en tant que **représentant des ventes**

Profil

- 5 ans d'expérience dans le domaine des ventes de logiciels d'entreprises notamment des ventes en ligne
- Capacités à dépasser les objectifs de vente
- Formation universitaire en Administration des Affaires
- Axé sur les résultats et la clientèle
- Excellentes habiletés interpersonnelles
- Aptitudes à voyager fréquemment

Expériences

2015 – Février 2017, ENTREPRISE AAA, Montréal, QC
Représentant des ventes sur la gamme N
Réalisation marge nette 2003/Objectif : 380/450K\$

- Réalisation des objectifs de vente en développant de nouveaux comptes de clients et en assurant la satisfaction de la clientèle : +7% par rapport aux objectifs de vente
- Participation au développement des stratégies et des plans de vente
- Développement des présentations de vente pour bien communiquer les bénéfices des produits et services de la compagnie aux clients potentiels
- Formation des représentants

2013-2015, ENTREPRISE BBB, Montréal, QC
Représentant commercial

CA moyen /affaire : 90 à 300 K\$
Meilleure Réalisation annuelle
CA : 800 K\$

- Appel des clients existants et potentiels pour identifier leurs besoins et leur fournir des informations
- Préparation des rapports de vente
- Participation à la formation des représentants moins expérimentés

2012-2013, ENTREPRISE CCC, Québec, QC
Représentant commercial

CA moyen /affaire : 45 à 90 K\$
Meilleure Réalisation annuelle
CA : 270 K\$

- Développement de nouveaux clients potentiels par de diverses sources
- Mise à jour de la connaissance complète des produits et des services de la compagnie : objectifs et stratégies de vente, évaluation des politiques et pratiques

2011-2012, ENTREPRISE CCC, Québec, QC
Associé aux ventes

- Réponse à la clientèle concernant les produits et services offerts par la compagnie.
- Réalisation de l'inventaire
- Ouverture et fermeture du magasin
- Gestion de la caisse
- Gestion du merchandising

Formation**2011, Université XXXXX, Montréal, QC**

- Baccalauréat en Administration des Affaires

Informatique

- Environnement Windows
- Maîtrise de la suite Office
- Maîtrise de Saleslogix, logiciel de CRM

Divers

- Lecture d'ouvrages en rapport avec la vente :
 - *Connaître son client*, une évidence en vente, de Robert Dupont
 - *Savoir se vendre*, de Georges Panier
 - Participation à la conférence *Apprendre à convaincre* de Marc Tremblay, 2005.
-