



***** ** *****

22/07/1978 (45 ans)
Nationalité Française
Célibataire
Permis B

** *** ** *****

Montbrison (42600)

*****.*.*.*****@*****.**

Vendeur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2021 /

Vendeur

Zolpan, Saint Etienne

**Utilisation du logiciel de vente pour rechercher une référence produit, information des clients sur leur disponibilité en magasin.*

**Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, signalement et mise à l'écart des produits détériorés, rangement des articles dans le stock et dans le magasin.*

**Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.*

avr. 2014 / oct. 2020

Employé commercial

Intermarché, Saint Cyprien, 42

**Ouverture, mise en rayon et commercialisation de nouveaux produits sur des présentoirs visuellement attrayants et organisés pour une stimulation optimale des ventes.*

févr. 2011 / août 2013

Vendeur en électroménager

Conforama, Saint Etienne, 42

**Accueil et renseignement des clients dans le magasin ayant un comportement agréable.*

**Suggestion de services offerts avec les ventes, tels que les garanties, les types de financement, afin d'informer les clients de toutes les offres disponibles.*

févr. 2005 / sept. 2010

Agent d'entretien

ENI-Espace Nettoyage, Tournon-sur-Rhône, 07

**Réalisation d'un nettoyage quotidien en profondeur : Nettoyage de matériel industriel et de cabine de peinture, des surfaces et des plans de travail.*

**Organisation de mon travail afin d'assurer l'ensemble des tâches dans les temps, en suivant les consignes données, afin d'offrir aux clients des prestations de qualité.*

févr. 2001 / avr. 2004

Vendeur Comptoir

FICA Groupe Laurent. , Ricamarie, 42

**Assistance rapide et courtoise offerte aux clients en personne et au téléphone.*

**Elaboration de flexible hydraulique au millimètre et vente de fournitures industrielles.*

juin 1999 / juil. 2001

Vendeur Comptoir

Kiloutou, Saint Etienne, 42

**Ecoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.*

**Démonstrations de produits pour mettre en évidence les fonctionnalités et réorienter les objections vers les aspects positifs.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2001

BTS Action Commercial - BAC+2
en Alternance

/ juin 1998

Bac Sciences et Techniques Tertiaires, Commerce - BAC
Lycée Albert Camus - Firminy, 42

/

OPTIMUM; Contrat de qualification : Entreprise
Saint Etienne, 42; KILOUTOU

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Voyage Humanitaire en Slovénie, Restauration d'automobiles anciennes