|  | Gaston Merle   |  | 77 Boulevard de Normandie, Fontaine 38600 | | --- | --- |  |  | 06 12 34 56 78 | | --- | --- |  |  | gaston.merle@exemple.fr | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| **PROFIL PROFESSIONNEL** | |  | Directeur commercial accompli, je possède une grande expérience en prospection téléphonique et en gestion des prospects et j’arrive à transformer des prospects difficiles en clients lucratifs grâce à mes compétences en communication, à mon sens de la négociation et à mon expertise du secteur automobile. Doté d’un grand souci du détail et capable d'inspirer les employés pour un service de premier ordre, je maîtrise le logiciel de gestion de la relation client (CRM) pour assurer la tenue des dossiers et la gestion des conduites des ventes. | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **COMPÉTENCES** | |  | | * Développement de comptes clés * Ventes axées sur le service * Analyse des dossiers financiers * Expérience de vente interculturelle | * Recrutement et embauche * Suivi analytique des ventes * Connaissance des mathématiques * EQS Group | | --- | --- | | | --- | --- | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| **DIPLÔMES** | |  | **MBA** | Administration des Affaires  **IDRAC Business School, Grenoble** | | --- | --- |  |  | **Bachelor** | Marketing et business  **IDRAC Business School, Grenoble** | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| **PARCOURS PROFESSIONNEL** | |  | **Directeur commercial**  *Depuis 03/2017*  **TQL | Fontaine, Auvergne-Rhône-Alpes**   * A atteint les objectifs de ventes prévues de plus de 10 000 € par trimestre. * Évaluation des progrès et de la conformité des employés tout en identifiant les domaines nécessitant un encadrement supplémentaire en surveillant les performances au quotidien. * Mise en œuvre de stratégies de vente et de marketing créatives pour aider l'équipe de vente à atteindre les objectifs. | | --- | --- |  |  | **Commercial** *De 02/2011 à 03/2017*  **TQL | Fontaine, Auvergne-Rhône-Alpes**   * A retenu les connaissances sur les produits, les services et les politiques de l'entreprise afin de servir de ressources pour les collègues et les clients. * A conçu et déployé de nouvelles idées de présentation pour améliorer l'accessibilité de la marchandise, augmentant ainsi les ventes de 50 %. * A stimulé les ventes de produits automobiles en faisant preuve de proactivité, en tenant compte des préférences des clients et en faisant preuve d'une écoute active. | | --- | --- |  |  | **Stagiaire Commercial**  *De 02/2010 à 02/2011*  **TQL | Fontaine, Auvergne-Rhône-Alpes**   * A travaillé en étroite collaboration avec le directeur des ventes ou le membre du personnel désigné et a accompli toutes les tâches qui m'étaient confiées. * A assisté et participé à plus de 20 réunions, ateliers, événements et expositions par mois. * A assuré la liaison avec les clients, les vendeurs et les fournisseurs au nom des responsables de l'entreprise. | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| **CONFÉRENCES** | |  | * Le Printemps des Études (2019) * Go Entrepreneurs, Lyon (2018) * Franchise Expo, Paris (2018) * Equipmag (2017) * Communication et Marketing aux points de ventes (2016) | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **PRIX ET DISTINCTIONS** | |  | Meilleur Commercial de l'année - 2016 | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **AFFILIATIONS** | |  | Membre de la Chambre de Commerce Franco-Américaine | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **CERTIFICATS** | |  | * Certification IATF 16949 - 2019 * Certification interlocuteur commercial de confiance certifié excellent professionnel - 2017 | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **FORMATION** | |  | * **IDRAC Business School :** Grenoble : Marketing Digital - (Formation de  6 mois) - 2018 * **IDRAC Business School :** Grenoble : Prise de parole en public - (Formation de 3 mois) - 2018 * **EIML Paris École Internationale de Marketing du Luxe :** Paris : École d'été - 2015 | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES** | |  | * Compétences exceptionnelles en matière de relations interpersonnelles, de communication, de résolution de problèmes et de présentation. * Capacité à s'épanouir dans un environnement de travail rapide et dynamique. * Permis de conduire valide | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **LANGUES** | |  | * Français (Langue maternelle) * Anglais (Expérimenté) | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

| **CENTRES D'INTÉRÊT** | |  | * Cinéma * Cyclisme * Natation * Voyages | | --- | --- | |
| --- | --- | --- | --- |

.