

SOMMAIRE

Je suis un professionnel d'expérience en représentation commerciale et en vente, reconnu pour mon sens du service à la clientèle et ma capacité à développer des relations d'affaires durables. Bilingue, je possède une excellente aisance en communication et une approche axée sur les résultats. Habitué à voyager dans le cadre de mes fonctions, je sais m'adapter à différents environnements et marchés. Dynamique, rigoureux et orienté vers les objectifs, je vise toujours à offrir un service de qualité et à contribuer activement à la croissance de l'entreprise.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

TRAVAILLEUR AUTONOME 2019...
TRAVAUX DE RÉNOVATION,
SAINT-DAMIEN

REPRÉSENTANT PRO VISUEL 2012-2019
DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉS
CHEF DE PRODUITS
SUPPORT TECHNIQUE ÉCLAIRAGE 2002-2007
SFM, DORVAL

REPRÉSENTANT AUX VENTES 2007-2012
EXTERNES
L.C GROUP, JOLIETTE

ÉDUCATION

DIPLÔME D'ÉTUDES SECONDAIRES | 1985
COLLÈGE LAVAL

Nicolas Comtois

XXXX, rue XXXX
Saint-Damien (Québec)
111 111-1111
courriel@courriel.com

CHAMP DE COMPÉTENCES

REPRÉSENTATION COMMERCIALE / VENTE

- Détermine les clients potentiels et les sollicite
- Fait la promotion auprès de la clientèle des biens ou des services offerts
- Prépare et effectue des présentations, des démonstrations ou des formations sur les produits et services
- Élabore des soumissions et des propositions
- Collabore à la rédaction des contrats de vente
- Transmet les commandes au bureau ou à l'entrepôt
- S'assure que les modalités de l'entente ont été respectées
- Communique avec les clients, après la vente, pour vérifier leur satisfaction
- Établit et développe de bonnes relations d'affaires avec les clients
- Participe à la prévision des ventes et produit des rapports de ses résultats
- Gère et organise ses déplacements en vue d'exploiter efficacement son territoire
- Participe à des expositions commerciales locales ou internationales
- Collabore aux communications et à la programmation des ventes
- Assure la mise en valeur des produits en respectant les stratégies de marketing
- Analyse les tendances du marché et la concurrence afin d'adapter son approche commerciale

RÉFÉRENCES FOURNIES SUR DEMANDE