

PRÉNOM NOM

[COMMERCIAL B2B/B2C] • [X] ans d'expérience

 prenom.nom@email.com |  06 XX XX XX XX |  Ville, France |  LinkedIn

PROFIL COMMERCIAL

Commercial(e) performant(e) avec [X] ans d'expérience en [B2B/B2C] et un bilan de [X]M€ de CA généré. Spécialisé(e) dans [secteur/produits], avec un taux de transformation de [X]% et une croissance moyenne de [X] % sur mes portefeuilles clients. Expertise en [prospection/négociation/closing] et développement de comptes stratégiques.

PERFORMANCES CLÉS

-  [X]M€ de CA généré en [année] (objectif dépassé de [X]%)
-  [X] nouveaux clients signés sur [période] représentant [montant]
-  Taux de conversion : [X]% (supérieur de [X] points à la moyenne)
-  Portefeuille clients : [X] comptes actifs avec taux de fidélisation de [X]%
-  Classement : Top [X] commercial(e) de [région/entreprise] en [année]

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

[INTITULÉ COMMERCIAL]

[Entreprise] - [Secteur] | [Ville] | [Année - Présent/Année]

- Génération de [X]K€ de CA annuel sur un portefeuille de [X] clients
- Prospection et signature de [X] nouveaux comptes stratégiques ([montant])
- Dépassement des objectifs : +[X]% sur [année], +[X]% sur [année]
- Négociation et closing de contrats jusqu'à [montant] avec cycle de vente de [durée]
- Management de [X] commerciaux juniors et animation des réunions d'équipe

[INTITULÉ COMMERCIAL]

[Entreprise] - [Secteur] | [Ville] | [Année - Année]

- Développement du CA de [X]% en [durée] sur secteur [géographique/marché]
- Prospection téléphonique et terrain : [X] RDV/mois, taux de conversion [X]%
- Fidélisation clients : [X]% de taux de réachat sur portefeuille de [X] comptes
- Participation à [salons/événements] et génération de [X] leads qualifiés

[COMMERCIAL JUNIOR / ASSISTANT]

[Entreprise] | [Ville] | [Année - Année]

- Support à l'équipe commerciale sur [X] comptes clients
- Réalisation de [X]K€ de CA la première année

COMPÉTENCES COMMERCIALES

Vente & Négociation : Prospection B2B/B2C • Techniques de closing • Négociation complexe • Gestion d'objections

Développement : Stratégie commerciale • Développement de portefeuille • Conquête de comptes clés

Relation client : Fidélisation • Satisfaction client • Up-selling / Cross-selling • Suivi post-vente

Outils : CRM ([Salesforce/HubSpot/autre]) • Pack Office avancé • [Outils spécifiques]

FORMATION

[DIPLÔME Commercial/Gestion/Commerce]

[École de commerce/Université], [Ville] | [Année]

Formations commerciales : [Formation 1] • [Formation 2] • [Certification]

ATOUS PERSONNELS

- ✓ Persévérance et résilience face aux refus
- ✓ Excellent relationnel et capacité d'écoute active
- ✓ Orientation résultats et dépassement d'objectifs
- ✓ Adaptabilité aux différents profils clients
- ✓ Esprit d'équipe et entraide

LANGUES & INFORMATIONS

Langues : Français (langue maternelle) • Anglais ([niveau] - atout commercial) • [Autre]

Mobilité : Permis B, véhiculé(e), déplacements fréquents acceptés ([région/national])