

Profil Professionnel

Professionnel doté d'un grand sens de l'organisation et d'une solide connaissance du milieu commercial de la région. Je maîtrise l'anglais, je suis loyal envers mon employeur et j'ai un grand sens des responsabilités. Je désire évoluer au sein de votre entreprise et mettre à profit mes connaissances et mes aptitudes dans les tâches demandées. Je sais m'intégrer sans difficultés dans de nouveaux contextes de travail grâce à un véritable esprit d'équipe et à d'excellentes capacités d'écoute et de communication.

Compétences

- Entretien des espaces de vente
- Techniques de vente
- Stratégie de vente
- Réalisation des objectifs de vente
- Réception des arrivages
- Participation aux inventaires de stock
- Inspection des rayons
- Renforcement des relations
- Suivi des stocks
- Ventes et marketing
- Capacités d'adaptation
- Prise de décision
- Résolution des problèmes
- Comptabilité
- Gestion administrative
- Sens de l'initiative
- Leadership
- Sens des responsabilités
- Respect des règles
- Aptitude à la communication

Parcours professionnel

Conseiller de vente automobile, 01/2015 – 03/2022

Ledé Sports Honda – Cap-aux-meules

- Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes.
- Intégration des innovations technologiques et numériques, capacité à acquérir rapidement de nouvelles connaissances.
- Hiérarchisation des tâches afin de limiter les urgences et atteindre mes objectifs en temps et en heure.
- Traitement des factures et tenue des livres afin de préserver la bonne santé financière de l'entreprise.
- Mise en œuvre d'un véritable processus d'innovation dans la recherche de solutions.
- Gestion et suivi des entrées et sorties dans l'entrepôt ainsi que des coûts associés.
- Excellente communication écrite et orale, aussi bien avec les clients qu'en interne.
- Définition précise des tâches à effectuer dans le respect des délais et des attentes.
- Capacité à identifier les difficultés et à prendre des décisions individuellement ou par consensus.
- Forte autonomie grâce à la connaissance approfondie des procédures de l'entreprise.
- Soutien de [Poste] dans l'amélioration des opérations et la résolution des problèmes afin de fournir un service client optimal.

Plâtrier, 08/2009 – 12/2014

Constructions des îles – L'Etang-Du-Nord

- Inventaire quotidien du matériel, des outils et de l'équipement nécessaires avant de commencer à travailler.
- Nettoyage impeccable des lieux en fin de chantier.
- Travaux réalisés avec précision et rapidité afin de terminer les tâches avant le séchage du plâtre.

Propriétaire Les Fleurs 4 saisons, 01/1995 – 12/2014

Travailleur autonome – L'Etang-Du-Nord

- Application rigoureuse du règlement intérieur et des procédures de l'entreprise.
- Excellente communication écrite et orale, aussi bien avec les clients qu'en interne.
- Partage d'idées et d'opinions avec les collaborateurs en mettant à profit les forces de chacun.
- Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.
- Recrutement, formation et gestion d'une équipe de [Nombre] de collaborateurs.
- Forte autonomie grâce à la connaissance approfondie des procédures de l'entreprise.
- Gestion et suivi des entrées et sorties dans l'entrepôt ainsi que des coûts associés.
- Soutien de [Poste] dans l'amélioration des opérations et la résolution des problèmes afin de fournir un service client optimal.
- Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes.
- Traitement des factures et tenue des livres afin de préserver la bonne santé financière de l'entreprise.

Formation

DEP plâtrage, 08/2009 – 08/2010

École de constructions du Québec - Québec

Variés : Conseil -Vente -Service à la clientèle etc., 01/2015 – 03/2022

Formations (150) vendeur automobile Honda Canada - Montréal

Tenue de livres-administration de base, 01/2000 – 02/2001

Corbeil & Boudreau - Cap-aux-meules