



MON PARCOURS

Fort d'une solide expérience dans le secteur commercial, je suis un expert de la relation clientèle et de la négociation. Grâce à mon expertise et à ma vision globale des objectifs à atteindre, je conçois des campagnes commerciales stratégiques performantes et assure la gestion d'équipe avec professionnalisme. J'ambitionne d'assurer une fonction stratégique et stimulante au sein d'une entreprise dynamique, ambitieuse et innovante.

EXPERIENCE

Création d'un réseau d'entreprise

2021 - 2024

Réseau Ulysse Entrepreneur

- Création d'un réseau d'entreprise avec à ce jour plus de 200 adhérents avec 15 clubs sur la Gironde

Gérant - Responsable Commercial

2013 - 2023

Le Crush / Reduccity

- Responsable de développement des offres commerciales B to B sur la Gironde avec + de 400 clients.
- Vente d'espace publicitaire sur imprimés et internet auprès de professionnels.
- Vente de stickers et jeux concours auprès de TPE – PME sur toute la France

Responsable Régional

2011 - 2013

Hansaton

- Prospection et renouvellement d'aides auditives chez les audioprothésistes sur 17 départements.

VRP – Responsable Commercial

2005 - 2010

Pages Jaunes

- Vente d'espaces publicitaire sur annuaires papier et internet - Commercial
- Prospection, prise de rendez-vous, négociation et vente d'espaces publicitaires et produits de communication auprès d'une clientèle d'artisans, de commerçants et de PME.
- Gestion et développement d'un portefeuille clients d'environ 800 000 Euros par la commercialisation de produits à forte notoriété : annuaires imprimés et annuaires en ligne

Téléprospecteur

2002 - 2004

Aquitel

- Emission et réception d'appel clients
Prise de rendez-vous pour les agents commerciaux

Commercial

2000 - 2002

Elite Design

- Prospection et vente d'objet de décoration d'intérieur auprès de particuliers (porte à porte)

FORMATION

BAC Pro Vente Représentation

2002

ICFA de Bordeaux Lac

- Formation commerciale généraliste, acquisition des techniques de vente et de négociation

CONTACT

2 cours du Général de Gaulle
33720 Podensac - FRANCE

+33 6 24 24 74 38

atriplon@gmail.com

SOCIAL

<https://www.linkedin.com/in/alexandre-triplon/>

COMPETENCES

- Maîtrise de nombreuses techniques de vente et de négociation
- Compréhension rapide des aspects techniques d'un produit
- Aisance relationnelle
- Ecoute active
- Gestion de collaborateurs
- Connaissance des Outils CRM
- Connaissance des départements Nouvelle aquitaine

LANGUAGES

Anglais

QUALITES

- Détermination et persévérance
- Professionnalisme, sens du travail bien fait
- Sens des responsabilités et des engagements
- Rigueur et organisation
Capacité d'abstraction et de modélisation