



NELSON LOUISIUS

Commercial Itinérant

PROFIL

Après avoir tenté ma chance dans une carrière professionnelle dans le football, j'ai décidé de me reconvertir dans le domaine de la vente.

Le goût du challenge inculqué par des années de compétition sportive s'impose aujourd'hui encore comme ligne de conduite, dans le respect des mots d'ordre suivants : travail, abnégation, exigence, remise en question constante.

CONTACT

56, avenue Chanzy
53000 - Laval

n.louisius@gmail.com

(+33) 6.79.99.22.91

 Nelson Louisius

FORMATION

2017 - **Gestionnaire Unité Commerciale Spécialisée en Automobile - BAC+3 – ESCRA Le Mans (72)** Option responsable Commercial Automobile

LANGUES

Anglais / Espagnol

EXPERIENCE COMPLEMENTAIRE

Fonction d'agent dans le cadre de la carrière sportive professionnelle de mon frère (négociation de contrats avec clubs et sponsors)

Membre du bureau et joueur à l'Union Sportive Lavalloise de Football

COMPETENCES

Force de proposition et de conviction,
Persévérance,
Dépassement de soi,
Dynamisme,
Aisance relationnelle,
Sens de l'écoute et empathie.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

OPEL – CLARO LAVAL, Conseiller Commercial véhicules neufs
Janvier à Juin 2023 à Laval

Conseil sur la gamme et produits périphériques (solutions financières, contrats de services, etc)
Développer les ventes de Véhicules Neufs
Prospection auprès des professionnels

PROLIANS BEAUPLET LANGUILLE, Responsable grands comptes
Février 2020 – Décembre 2022 à Laval

Prospection terrain et téléphonique,
Veille concurrentielle,
Négociation et conclusion de vente d'achats gros volume,
Développement de la relation commerciale avec les différents acteurs impliqués.

NOZ, Acheteur Compte Clé Belgique
Septembre 2019 – Février 2020 à St Berthevin

Prospection terrain et téléphonique,
Veille concurrentielle,
Gestion et développement d'un portefeuille grands comptes international,
Négociation et conclusion de vente d'achats gros volume,
Développement de la relation commerciale avec les différents acteurs impliqués.

CITROËN, Conseiller Commercial véhicules neufs
Juin 2017 – Septembre 2019 à Laval

Gestion complète d'un secteur (3 agents Citroën)
Prospection et développement du secteur,
Mise en place d'actions commerciales,
Vente de véhicules neufs et de produits additionnels,
Suivi et fidélisation des dossiers particuliers et parcs demoins de 5 véhicules,
Permanence Hall et accueil clients, Gestion administrative

DEUX ANNEES CONSECUTIVES DANS LE TOP 30 DES MEILLEURS VENDEURS DE FRANCE