

Disponible immédiatement

Informations

Permis B 06.45.36.16.98 artero.quentin1@gmail.com 700 chemin de château roussillion, 66000 Perpignan

Compétences

Relation client
Négociation
Réseaux sociaux
Conception site E-commerce
Pack Microsoft Office
Marketing digital

Qualités

Curieux Optimiste Organisé Créatif Adaptabilité

Interêts

Voyage Sports Cinéma Musique Cuisine E-commerce

Quentin Artero

Expériences professionnelles

Commercial sédentaire BtoB 01/2020 - 09/2023

Onedirect, Saint-Esteve

- Réception d'appels entrants et traitement des mails (transformation, fidélisation, renseignements...)
- Gestion clientèle (logistique, facturation, SAV..)
- Développement du portefeuille (conseils techniques, devis, commandes...)
- Appels sortants (relance des clients inactifs, opérations commerciales...)

Attaché marketing 08/2019 - 12/2019

Nova SEO, Montpellier

- Développement commercial, secteur 66 et 11 (fidélisation, suivi de la clientèle, développer d'avantage le site...)
- Prospection (phoning, e-mailing...)
- Gestion client (de la mise en place du cahier des charges à la livraison du site internet)
- Administratif (reporting de l'activité, réunions commerciales, facturation...)

Contrôleur qualité 11/2018 - 07/2019

Selectra - Énergie, Madrid

- Écoutes qualité et appels mystères
- Diverses actions back-office sur notre logiciel de suivi des ventes des commerciaux
- Suivi de la qualité des ventes de nos partenaires
- Gérer des réclamations par téléphone, ainsi que trois boîtes mail
- Gestion des achats groupés et réponse aux questions des internautes sur nos réseaux

Commercial sédentaire BtoC 10/2016 - 10/2018

Selectra - Énergie, Madrid

- Réceptionner les appels entrants (40 50 appels / jours)
- Informer les clients sur les différentes possibilités qui s'offrent à eux
- Réaliser la mise en place du dossier, jusqu'à la souscription
- Proposer des ventes additionnelles
- Apprenti technico-commercial BtoB 09/2014 07/2016

Point P - Matériaux de construction, Toulouse

Accueillir le client au comptoir du magasin

- Proposer et négocier la vente de produits aux clients en argumentant leurs aspects techniques
- Gérer les commandes en organisant leur préparation et en informant le client
- Organiser la présentation des produits et l'animation du magasin pour les mettre en valeur

Formations

- BTS Technico-commercial effectué par alternance 09/2014 06/2016 Lycée François Arago, Perpignan
- BAC STI2D Système d'information et numérique 09/2011 06/2013 Lycée Pablo Picasso, Perpignan