



Mickaël SANTOLI

Manager du Développement Commercial

PROFIL

Doté d'une forte sensibilité commerciale et justifiant d'une bonne aisance relationnelle, je connais les bases de la gestion des relations avec la clientèle. Polyvalent et doté d'un sens aigu d'adaptation, je sais atteindre les objectifs qui me sont fixés et augmenter les ventes de l'entreprise. Les techniques et enjeux commerciaux n'ont plus de secret pour moi.

INFOS ET COORDONNÉES

Date de naissance : 07/10/1995

Portable : 06.01.29.44.86

Email : mickael.santoli@gmail.com

LinkedIn : Mickaël SANTOLI

Adresse Postale : 6, rue Martin Luther King 38400 SAINT-MARTIN-D'HERES

Permis B

SKILLS

Maîtrise des Techniques de vente et de négociation

Grande capacité d'écoute

Empathique

Excellente relation client

Sens de l'organisation

Prospection commerciale

Connaissances produits/services marchés divers

Suivi des indicateurs clés de performance (**KPI**)

Mise à jour des dossiers et de la base de données

(CRM)

Maîtrise du Pack Office → Word, Excel (Certification Tosa

2019 : 554/100), Power Point, Teams, Outlook,

OneNote)

Maîtrise des NTIC et de l'utilisation des réseaux sociaux

HOBBIES

Sports: marche à pieds, course, vélo, randonnée, etc..

Voyages: France, Italie, Suisse, Espagne,

Portugal, Monténégro, Albanie

Cuisine et la restauration

LANGUES

Français : langue maternelle

Italien : originaire de Naples

Anglais : Niveau A2/B1

EXPÉRIENCE

Commercial Groupes (Départ. 38) (CDI)

Voyages Philibert / Octobre 2022 - Décembre 2023

Missions :

Prospection téléphonique/Physique.

Présentation de la branche Tourisme.

Vente de voyages à la carte/sur mesure et en brochures.

Management et entretien de la relation professionnelle avec les conducteurs de

voyage au Centre de Transport à Renage. (Débriefing retour de voyages)

Collaboration avec le service Individuel de l'agence de voyages de Grenoble.

Réunion d'informations avant départ en voyage.

Ambassadeur e-commerce (départ. 73/74/01) (Bac+5)

SYSCO France | Septembre 2021 - Août 2022

Projet: Développer et promouvoir la stratégie digitale du Groupe.

Missions:

Prospection téléphonique et Physique.

Présentation du site et accompagnement à la prise de commande.

Management de l'équipe commerciale et Suivi des KPI.

Responsable Développement Commercial (Départ. 74) (Bac +4)

ADTP | Fév. 2021 - Août 2021

Projet: Développer et pérenniser commercialement une Association accueillant des personnes en situation de handicap.

Missions: Appels d'offres, Mailing, prospection téléphonique/Physique, négociation et signature des contrats.

Responsable Clients Entreprise (Départ. 73) (Bac +3)

LA POSTE Solutions Business | Sept. 2018-Août 2019

Projet: Promotion et Vente des Nouveaux Services de Proximité.

Missions : Prospection téléphonique/Physique, Négociation et signature des contrats.

Technico-Commercial sédentaire et itinérant (Départ. 74) (CDI)

WURTH France | Fév. 2018-Août 2018

Missions:

Prospection téléphonique/Physique, Négociation et

signature de contrats.

Commercial (Départ. 73/74) (Bac +2)

La Cité de l'Évasion | Sept. 2016-Mai 2017

Projet: Développer le portefeuille client et pérenniser le CA.

Prospection téléphonique et relance du fichier cimetière, négociation en double

commande, organisation de réunions d'informations sur les destinations,

réalisation de Power Point et présentation des voyages lors des réunions.

PROFIL UNIVERSITAIRE

Mbway - Annecy (Départ.74)

MBA Management, Commerce & Entrepreneuriat (Bac +5) | 2020-2022

Distinction Coup de cœur du Jury - 4^{ème} place du Challenge Start'Up National 2022

Ipac Bachelor Factory - Annecy - (Départ.74)

Bachelor Marketing, Commerce & Négociation (Bac +3) | 2018-2019

Lycée Charles Baudelaire - Cran Gevrier (Départ. 74)

BTS Négociation Relation Client (Bac +2) | 2015-2017