

Stephane Siaud

COMMERCIAL TERRAIN

COORDONNÉES



3 rue de bellées, 53150,
MONTOURTIER



0751670215



stephane.siaud@hotmail.fr

COMPÉTENCES

- Développement de portefeuille
- Flexibilité
- Alimentation du CRM
- Suivi commercial
- Vente de produits
- Prise de rendez-vous
- Techniques de vente
- Service client
- Argumentaire commercial
- Suivi client

LANGUES

Anglais

Débutant

Professionnel doté de nombreuses années d'expérience dans le domaine, combinées à une solide formation et une forte aptitude à acquérir de nouvelles connaissances. Capable à la fois de travailler en équipe et de fonctionner de manière autonome, je fais preuve d'un solide sens de l'organisation et de compétences avérées.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Novembre 2021 - Actuel

Commercial terrain - BERNER, 53/35 - CDI

- Suivi des évolutions du marché, veille concurrentielle, détection des opportunités commerciales, partage d'informations avec la direction commerciale.
- Prospection physique et téléphonique, organisation et conduite des entretiens commerciaux (découverte des besoins, élaboration d'offres commerciales, traitement des objections), renseignement du fichier de suivi.
- Reporting d'activité pour le suivi des ventes, renseignement des supports, participation aux réunions d'équipe (partage d'expérience, perfectionnement de la stratégie commerciale ...).
- Réalisation de démonstrations produits auprès des clients pour faciliter la prise en main (utilisation, mode de fonctionnement, entretien).
- Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
- Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.
- Conduite des entretiens de découverte afin d'analyser les besoins des clients, présentation des produits et élaboration d'une offre commerciale personnalisée.
- Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale, partage des retours clients (remarques, objections ...).
- Intégration des innovations technologiques et numériques, capacité à acquérir rapidement de nouvelles connaissances.

Mars 2014 - Mai 2021

Conseiller de vente - LEROY MERLIN, LAVAL - CDI

- Mise en place des opérations commerciales, aménagement des espaces en suivant le plan de merchandising, étiquetage des articles, promotion de l'événement auprès de la clientèle.
- Recueil de renseignements afin de cerner les besoins des clients et connaître leurs critères de recherche (budget, type de produit, marque ...), vente personnalisée.
- Veille à la bonne tenue des rayons et des espaces de vente, identification des besoins d'approvisionnement et gestion des

réassortiments, vérification des prix affichés, remise en ordre si besoin.

- Réalisation de mes objectifs commerciaux mensuels à 100 % en moyenne, mise en œuvre de la politique commerciale et des méthodes de vente, traitement efficace des objections.
- Apport de mon expertise à la clientèle dans le choix des équipements, présentation des produits correspondant à ses attentes, mise en avant de leurs avantages et de leurs particularités.
- Renseignement des supports de suivi d'activité, participation aux réunions d'équipe, partage de mon retour d'expérience avec mes collègues, transmission des retours clients.
- Animation de démonstrations pour expliquer le mode d'utilisation des produits, accompagnement des clients dans la prise en main.
- Démonstrations de produits pour mettre en évidence les fonctionnalités et réorienter les objections vers les aspects positifs.

Février 2012 - Janvier 2014

Commercial - la parqueterie, Laval - cdd

- Prospection téléphonique à partir de la liste fournie, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous.
- Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
- Établissement de devis détaillés en évaluant aussi précisément que possible le matériel nécessaire et le temps de travail requis pour l'installation, en demandant au besoin l'avis d'un spécialiste interne pour les aspects techniques.
- Recherche active de clients potentiels en m'appuyant sur les médias sociaux et le réseautage professionnel.

Avril 2006 - Novembre 2011

Co-gérant - Groupe Casino, Lille / Paris / - CDI

- Aménagement du point de vente et optimisation du parcours d'achat, veille à la propreté et au respect des règles de merchandising (rayons et vitrine).
- Rédaction et publication des offres d'emploi, conduite des entretiens d'embauche, évaluation et sélection des candidats, rédaction des contrats de travail.
- Ouverture et fermeture du point de vente, inspection quotidienne du magasin pour garantir l'application de la réglementation HSE, contrôle des installations et des équipements.
- Mise en place d'actions de communication pour attirer la clientèle et augmenter le chiffre d'affaires : publication d'encarts publicitaire, animation des réseaux sociaux.
- Animation des briefs avec les équipes de vente : point sur l'activité et les résultats commerciaux, présentation des opérations commerciales à venir.
- Enseignement des bonnes pratiques aux nouveaux arrivants (méthodes de travail, utilisation de la caisse), veille à leur bonne intégration au sein de l'équipe.
- Transmission des chiffres d'activité au siège (résultats journaliers et des opérations commerciales), point sur la gestion du personnel, partage des bonnes pratiques avec mes homologues.
- Gestion des stocks, traitement des commandes fournisseurs, organisation des inventaires (stock et magasin), veille à la bonne tenue de la réserve.
- Attribution des tâches à chaque employé individuellement en tenant compte de facteurs tels que la formation suivie, les capacités actuelles et les connaissances générales.

Janvier 2002 - Décembre 2005

Conseiller financier - La Poste, Dunkerque - CDI

- Étude des projets internes de l'entreprise, évaluation de la faisabilité d'un point de vue financier, proposition de solutions de financement.
- Montage du dossier de demande de financement, présentation du projet, des résultats économiques et technologiques visés.
- Accompagnement des clients dans l'élaboration de leur dossier de financement.
- Analyse de la situation financière des clients pour déterminer leurs besoins spécifiques en termes d'investissements : objectifs, modalités et niveau de risque.
- Conseil aux particuliers dont l'objectif est de constituer un patrimoine financier dans le respect des règles bancaires et financières en vigueur.

Janvier 1999 - Janvier 2005

Conseiller commercial en assurances - GPA Athéna, Dunkerque - CDI

- Atteinte des objectifs de production en développant des équipes de souscription solides.
- Collaboration étroite avec les partenaires externes et les membres de la communauté locale pour créer des sources continues de recommandations de clients.
- Négociation de la couverture, la tarification des polices et la prestation de services lors de réunions avec des clients, des agents ou des courtiers.
- Démarchage de clients potentiels par le biais de techniques de marketing direct, et les appels téléphoniques.
- Récolte, traitement et analyse des informations relatives aux clients dans une optique de fidélisation.
- Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.

FORMATION

1995

Baccalauréat Economie Economie
Lycée A.Angellier, Dunkerque

1998

DEUG Sociologie
Université LILLE 1, Lille

1999

Formation interne vente et produits
GPA Athena, Amiens, 80

2003

Formation interne techniques ventes et produits
La Poste, Lille

2014

Formation interne techniques de ventes et produits
leroy merlin, Laval

2021

Formation interne techniques de ventes et produits
Berner Industrie, ST JULIEN