**Jean Dupont**

**jean.dupont@email.com**

**123 rue des Ventes, 75000 Paris**

**06 12 34 56 78**

Commercial dynamique et engagé, je possède une solide expérience dans le domaine de la vente. Ma capacité à établir des relations de confiance avec les clients, à identifier leurs besoins et à proposer des solutions adaptées m’a permis de développer un portefeuille client solide et de réaliser des ventes significatives. Je suis à la recherche d’un nouveau défi professionnel où je pourrai mettre à profit mes compétences et contribuer à la croissance de votre entreprise.

**Expérience professionnelle**

2016 - Aujourd’hui

**Commercial**

**Société ABC**, Paris

* Gérer un portefeuille client existant (37 clients) et développement de nouveaux marchés.
* Négocier des contrats et suivre des ventes (12 contrats signés depuis le début de l’année).
* Analyser les besoins des clients et recommander des produits adaptés.
* Participer à des salons et événements professionnels pour promouvoir les produits de l’entreprise.

2014 - 2016

**Commercial junior**

**Entreprise XYZ**, Paris

* Prospecter de nouveaux clients et développement des relations commerciales durables.
* Présenter les produits et réaliser des démonstrations dans la région parisienne (environ 10 démonstrations par an).
* Suivre les ventes et gérer des comptes clients.
* Réaliser les objectifs de vente fixés par l’entreprise (en 2016, j’ai réussi à dépasser les objectifs annuels de

10%).

**Compétences**

* Excellentes compétences en communication et en négociation.
* Capacité à travailler de manière autonome et en équipe.
* Maîtrise des techniques de vente et de persuasion.
* Connaissance approfondie des produits et services proposés.
* Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion commerciale.

**Formation**

2013

Lycée des Ventes, Paris

**BTS Négociation et Relation Client**

**Langues**

Anglais (courant), espagnol (intermédiaire)