



PONCET GREGORY

Poncetgregory5@gmail.com - 06 22 10 28 90 – Basé à Pertuis

Nationalité française

PROFIL

Positif et à l'écoute, j'ai développé de solides compétences commerciales grâce à mes 3 années d'expériences. Je souhaite aujourd'hui intégrer une nouvelle équipe, au sein de laquelle je serai être fort de propositions et atteindre les objectifs fixés.

FORMATION

2011 BTS NRC

MERKURE, Aix en Provence , contrat pro

2009 BACALAUREAT PROFESSIONNEL

COMMERCE, Aix en Provence , initial

COMPETENCE

Anglais : intermédiaire

Espagnol : débutant

INTERETS

Rugby depuis 20 ans – voyage à l'étranger

2014 /2015 : 8 mois en Asie- sport extrêmes

Ski, VTT, Cross-fit

Chargé d'accueil

Apt

Banque populaire

Aout 2020-Oct 2020

- Renseigner , conseiller , orienter les clients
- Dépôt d'espèce , remise de chèque de banque
- Virement (interne et externe) international
- Commande de monnaie (uniquement les professionnels)
- Prise de rendez-vous
- Analyse des besoins des clients

Conseiller clientèle banque en ligne

Aix en Provence

Caisse d'épargne

Mai 2020-Aout 2020

- Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement
- Promouvoir et vendre les produits et services bancassurance aux particuliers
- Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements
- Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties
- Prospector de nouveaux clients
- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire
- Actualiser les fichiers commerciaux

Commercial (agroalimentaire)

Cavaillon

Semidis

Mai 2019-Janv 2020

- Développer et suivre le portefeuille clients, fidéliser(Téléphone , email, rendez-vous).
- Analyser les besoins, proposer les produits et services adaptés(moyen de paiement)
- Développer l'activité et mise en place des offres de promotion(période festive)

Vendeur (leader)

Bouc Bel Air

Décathlon

Juin 2015-Avril 2019

- Accueil ,relation client
- Mise en rayon ,
- Gestion des stocks,
- Inventaire, merchandising,
- Participation à des projet(triathlon, open d'Aix...)

Gestionnaire d'un rayon téléphonie

Pertuis

Hyper u

Février 2013-Sept 2014

- Organisation du planning
- Ventes de forfaits (Orange, Bouygues, SFR, Virgin...)
- Création de fiche produit
- Contact direct avec les fournisseurs (commerciaux)

Résultat :implantation de 150 téléphone au lieu 30 au départ

Attaché marketing

Pertuis

Hyper u

Aout 2011-Janv 2013

- Vente de site internet
- Prospection
- Rendez-vous avec des professionnels(BTP, Artisans, Libéraux...)
- Suivi et développement du portefeuille client
- Organisation commerciale
- Apprentissage de l'argumentaire(phoning) 120 clients par jour

Résultat :3 /5 sites vendus par mois (300€ par adhésion x 12(an)=1500€ de com)