

**Alexandra**

**DEMANTON**

**Commercial Senior Experte en stratégie de vente, Relations clientele et négociation**

Forte d’une solide expérience dans le secteur commercial, je suis une experte de la relation clientèle et de la négociation. Grâce à mon expertise et à ma vision globale des objectifs à atteindre, je conçois des campagnes commerciales stratégiques performantes et assure la gestion d’équipe avec professionnalisme. J’ambitionne d’assurer une fonction stratégique et stimulante au sein d’une entreprise dynamique, ambitieuse et innovante.

**MON PARCOURS**

**EXPERIENCE**

**Experte en stratégie commerciale**

SANOFI PASTEUR, MONTPELLIER

* Conception et implémentation de la stratégie commerciale générale
* Vision globale des enjeux de l’entreprise
* Formation et information auprès des responsables d’équipe
* Veille de marché et analyse des opportunités commerciales du secteur
* Négociation des transactions commerciales importantes
* Conseil et participation au sein de groupes de réflexion d’experts commerciaux

*2018 - Present*

**FORMATION**

**Bachelor Management Relations Clients**

BUSINESS SCHOOL I PAU

Spécialisation stratégique dans la gestion de la relation clientèle. Vision globale des enjeux commerciaux d’une activité et de son portefeuille clients.

*2016 - 2018*

**CONTACT**

12 Rue de la Réussite

75012 Paris - FRANCE

+33 1 23 56 89 78

+33 1 23 56 89 78

mail@mail.com

www.monsite.com

**SOCIAL**

/mon\_nom

/mon\_nom

/mon\_nom

/mon\_nom

**COMPETENCES**

**LANGUAGES**

Anglais

Allemand

Italien

**QUALITES**

* Détermination et persévérance
* Professionnalisme, sens du travail bien fait
* Capacité d’abstraction et de modélisation
* Sens des responsabilités et des engagements
* Rigueur et organisation

**Responsable d’une équipe commerciale**

SANOFI PASTEUR, MONTPELLIER

* Maîtrise technique et présentation des produits
* Sélection, formation et coaching des délégués commerciaux
* Gestion d’équipe : organisation de réunions, planification, plan de formation, entretiens d’évaluation, mobilité, gestion de carrière
* Planification stratégique et suivi des résultats
* Gestion du portefeuille des key accounts : négociation, fidélisation, suivi

*2018 - Present*

**Technico-commerciale B to B**

THE KUB, BORDEAUX

* Commerciale pour une agence de développement d’outils du web
* Constitution d’une base de données de prospects
* Prospection téléphonique et visites commerciales
* Présentation technique des services et des produits commercialisés
* Négociation et signature de contrats
* Suivi et fidélisation de la relation clients et prospects

*2018 - Present*

**BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

WIS I BORDEAUX

Formation commerciale généraliste, acquisition des techniques de vente et de négociation. Expertise de la relation clientèle via divers canaux de communication.

*2016 - 2018*

* Maîtrise de nombreuses techniques de vente et de négociation
* Compréhension rapide des aspects techniques d’un produit
* Approche psychosociale des comportements de consommation
* Ecoute et motivation des collaborateurs
* Spécialisation dans les matières RH

**Cher(e) Candidat(e)**

**Merci d'avoir téléchargé ce modèle sur notre site. Nous espérons qu'il vous aidera à mettre en valeur votre CV.**

---------------------------------------------------------------------------------------

Besoin de conseils pour rédiger votre CV ou vous préparer pour l’entretien d’embauche ? Consultez nos articles :

- [Le titre du CV : guide pratique + 30 exemples](https://www.creeruncv.com/conseils/le-titre-du-cv/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

- [Comment mettre en valeur son expérience professionnelle ?](https://www.creeruncv.com/conseils/lexperience-profesionnelle-sur-le-cv/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

- [Rédiger une accroche de CV percutante + 9 exemples](https://www.creeruncv.com/conseils/laccroche-du-cv/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

- [Les 7 points clés d'un CV réussi](https://www.creeruncv.com/conseils/faire-un-cv-conseils-pratiques/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

- Personnalisez votre CV avec [des icônes gratuites](https://www.creeruncv.com/conseils/icones-pour-cv/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

- Bien [préparer son entretien](https://www.creeruncv.com/conseils/recrutement/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

Nous proposons également plusieurs centaines d'exemples de lettres de motivation classées par métier et des modèles pour les mettre en forme.

- [1200 exemples de lettres de motivation](https://www.creeruncv.com/lettre-de-motivation/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

- [Les modèles de](https://www.creeruncv.com/modele-de-lettre/) [courrier](https://www.creeruncv.com/modele-de-lettre/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

- Tous nos conseils [pour rédiger une lettre efficace](https://www.creeruncv.com/conseils/lettre-de-motivation/?utm_source=Document&utm_medium=Link&utm_campaign=Doc_CV_PTT)

Nous vous souhaitons bonne chance dans vos recherches et vos entretiens ☺

Enfin, rappelez-vous qu'une bonne candidature est une candidature personnalisée ! Prenez donc le temps de la rédiger avec soin car elle décrit votre parcours professionnel et votre personnalité.

----------------

Copyright : Les contenus diffusés sur notre site (modèles de CV, modèles de lettre, articles ...) sont la propriété de creeruncv.com. Leur utilisation est limitée à un usage strictement personnel. Il est interdit de les diffuser ou redistribuer sans notre accord. Contenus déposés dans 180 pays devant huissier. Reproduction strictement interdite, même partielle. Limité à un usage strictement personnel.
Disclaimer : Les modèles disponibles sur notre site fournis "en l'état" et sans garantie.

Créeruncv.com est un site gratuit.