

* Négociateur
* Bonne résistance au stress
* Empathie
* Honnêteté
* Résistance à la pression
* Organisation
* Persévérance
* Littérature policière
* Cinéma d'art et d'essai
* Pêche à la mouche

**Centres d’intérêt**

* Développement du portefeuille commercial
* Parfaite connaissance des produits et services
* Esprit d’entreprise
* Maîtrise des méthodes de vente
* Sens de l’analyse
* Aptitude à la rédaction
* Connaissance dans la gestion comptable

**Formation**

* Master en management de la relation client digital et qualité – Université Paris-Saclay (2011 - 2013)
* Bac+3 en marketing et communication à l'ESCP Business School - Paris (2011)
* BTS en Négociation et digitalisation de la relation client à l'IFC Avignon (2008 – 2010)

**Chargé des opérations de vente et d'après-vente à Soledadairlines (2014 – 2019)**

* Organisation de l'équipe de vente
* Coordination des opérations de promotion et de vulgarisation des produits
* Conception des stratégies d'approche de la clientèle
* Gestionnaire de la plateforme de contact téléphonique de la clientèle
* Découverte des bases des codes de l'aéronautique
* Communication dans des conditions d'extrême tension

**Agent commercial à Tourism'away (contrat court) (2020)**

* Coordonnateur de la campagne promotionnelle « Live away »
* Organisation de conférences et de séances de communication grand public
* Coordination de projet de voyage
* Animation des sites et escales de voyage
* Conception et présentation de budget
* *Résultats obtenus*
	+ Taux de satisfaction de la clientèle : 90 %
	+ Reconduction du projet pour l'année d'exercice suivante

**Agent commercial à Terravoyages.net (2021)**

* Chargé des affaires commerciales
* Supervision de la promotion des offres de service d'une société aéronautique
* Intégration des différences culturelles et idéologiques à la présentation des offres
* Participation à des colloques de gestion de crise
* Réalisation de budget d'exercice
* Présentation de projet
* *Résultats obtenus*
	+ Augmentation de 8% du CA
	+ Validation du projet
	+ Création d'une équipe pilote

**Expériences Professionnelles**

7 ans au poste d'agent commercial, avec un rendement moyen de 12 % de ventes effectives lors de diverses campagnes de prospection. Les évolutions du métier et les nouvelles stratégies de promotion de produits, basées notamment sur les TIC, attisent mon envie de nouveaux défis pouvant rehausser mon niveau d'expertise.

**A propos de moi**

Nicolas **VRP**

**Agent Commercial sénior – 7 ans d'expérience – Trilingue Anglais / Espagnol / Français**

**Qualités**

**Compétences**

+336 01 02 03 04

votre.nom.prenom@gnail.com

Marseille, France

linkedin.com/votre-profil

**Contact**