



Adrien CAUCHON

CADRE COMMERCIAL / INGÉNIEUR DES VENTES

COORDONNÉES

 2 Place des Carmes, 37000, TOURS

 06 17 52 17 92

 adrien.cauchon@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/adrien-cauchon/>

COMPÉTENCES

- Word, Excel, Internet, PowerPoint
- Utilisation des réseaux sociaux
- Rédaction de devis
- Réponse à un appel d'offres
- Prospection de clientèle
- Etc....

CENTRES D'INTÉRÊT

- Compétition Sportif
- Passionné de Sport, dans tout domaine.
- Voyage à l'étranger
- Culture du Cinéma et de littérature

LANGUES

Français :
Langue maternelle

Anglais : B2
Intermédiaire supérieur

Espagnol : B1
Intermédiaire

Cadre commercial charismatique et rigoureux comptant 4 années d'expérience à effectuer des ventes en percevant les besoins des clients et en y répondant. Spécialiste des ventes expérimenté dans les relations avec les clients potentiels, la négociation et signature de contrats, la démarche administratif et de suivi et l'utilisation d'un CRM.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Septembre 2018 - Février 2021

Ingénieur des ventes, Cadre commercial - Ricoh France, Tours, 37

- Prospection et rendez-vous centré sur la dématérialisation (écrans interactifs, GED, Cyber-sécurité..
- Suivi administratif et financier après commandes passées auprès de RICOH FRANCE pour s'assurer que tout soit en règle lors de la vente.
- Conception et mise en pratique de la politique commerciale de l'entreprise basée sur le lancement de nouveaux services et articles ayant pour but d'optimiser la satisfaction de la clientèle.
- Participation aux événements de mises en réseau organisés par les partenaires ou l'aide des réseaux sociaux (linkedin...) afin de rechercher de nouveaux clients et de nouveaux marchés.
- Analyse des données marketing dont les tendances du marché, les performances des concurrents et les points forts de leurs produits.
- Envoi de rapports mensuels dont les prévisions de commandes à livrer, les faits mensuels les plus marquants et les entrées dans le CRM.

Juillet 2017 - Septembre 2018

Responsable de secteur - Les Presses de Touraine, TOURS, 37

- Aide à la création d'un nouveau magazine sur le département pour offrir de nouvelles perspectives à nos clients/prospects.
- Prospection de nouveaux clients effectuée en porte à porte et téléphonique/ mailing pour capturer de nouvelles parts de marché.
- Mise en œuvre de campagnes de marketing et de vente pour distinguer la marque de nos magazines efficacement.
- Communication de routine maintenue avec les clients afin d'évaluer leur satisfaction globale, de résoudre leurs plaintes et de promouvoir de nouvelles offres adéquates.

FORMATION

Juin 2014

**BACCALAURÉAT ECONOMIQUE ET SOCIAL
LYCEE GRANDMONT, TOURS**

Juillet 2017

**BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT
ECOLE TOURANGELLE SUPERIEUR, TOURS**