

# SIMON CRESPIN

## Commercial - Business Developer

1 rue de l'herminette

44300 Nantes

[simon.crespin@gmail.com](mailto:simon.crespin@gmail.com)

Telephone: +33 7 87 30 53 87

### PROFIL PROFESSIONNEL

Professionnel du commerce de détail motivé, doté d'aptitudes à la vente de premier ordre, d'une nature orientée vers le service et d'une approche analytique pour résoudre les problèmes des clients. Capable de vendre des produits tangibles et intangibles tout en s'adaptant aux nouvelles tendances de l'industrie et aux évolutions des besoins des clients. Je suis à la recherche d'un nouveau poste offrant un potentiel de progression de carrière, pour y apporter mes capacités et mes connaissances.

### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- ✓ Prospection commerciale
- ✓ Techniques de vente
- ✓ Gestion de portefeuille
- ✓ Négociation
- ✓ Analyse du marché
- ✓ Suivi et fidélisation client
- ✓ Argumentaire commercial

### COMPÉTENCES INFORMATIQUES

- ✓ Pack Office Suite (Excel, Words, Access, Power Point)
- ✓ CRM Commercial
- ✓ Pack google

### COMPÉTENCES LINGUISTIQUES

- ✓ FRANCAIS
- ✓ ANGLAIS (BILINGUE)
- ✓ ESPAGNOLE

### FORMATIONS

**MAITRISE - COMMERCE INTERNATIONAL ET MANAGEMENT | 2013 - 2015**

INSEEC BUSINESS SCHOOL, Bordeaux, France

**BACHELOR - MANAGEMENT INTERNATIONAL 2009 - 2011**

ESIAME, ville de Cholet, Maine et Loire, FR

### CENTRE D'INTÉRÊTS

Vins et spiritueux - Gastronomie

Pratique du triathlon

Cuisine - Voyages

### EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

**Technico-Commerciale | INDYCO, Montreal, QC**

**Emploi permanent - Octobre 2023 à novembre 2023**

- Ambassadeur de la compagnie et prospection commerciale.
- Installation de quai maritime pour le marché public et privé

**Représentant des ventes | PANEXEL, Montréal, QC**

**Emploi permanent - Janvier 2023 à octobre 2023**

- Prospection téléphonique selon le script commercial.
- Planification de rendez-vous.
- Traitement des demandes de devis dans le respect des délais de réponse.
- Connaissance parfaite des produits et services proposés à la vente.
- Accueil cordial et réponse aux demandes d'informations de la clientèle.
- Mise à jour du fichier clients.
- Promotion des produits, de leurs caractéristiques et leurs avantages.
- Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.

**Vendeur | LA BOUCHERIE DES FAUBOURGS, Montréal**

**Emploi saisonnier - Octobre 2022 à janvier 2023**

- Management de l'équipe.
- Responsable de la trésorerie et suivi des commandes et des stocks.

**EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE EN AUSTRALIE 4 ANS PVT 2018 à 2022**

- Responsable de la maintenance sur site minier Kalium Lake
- Soudeur Plastique sur site minier
- Vendeur spécialisé articles pour extérieur
- Contremaître de chantier de rénovation
- Horticulteur pour la ferme C.Borg & Son

**Représentant des ventes | FIDUCIAL, Nantes, Pays de la Loire**

**Emploi permanent - Juin 2016 à octobre 2017**

- Conduite des rendez-vous clients, entre 10 et 15 par semaine.
- Reporting régulier auprès du responsable : envoi du chiffre d'affaires, rapport mensuel, retours de marchandises et plaintes clients.
- Écoute active des clients pour cerner au mieux leurs besoins et recommander des produits optimaux.

- Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
- Gestion du développement commercial B2B : prospection, rendez-vous, contractualisation et fidélisation des clients.

**Commercial-ADV import/export et marketing | INCAPS DESIGN, Montpellier**

**Emploi permanent - Janvier 2015 à août 2015**

- Conception d'outils d'aide à la vente pour les équipes commerciales : argumentaires, fiches produits.
- Étude de la concurrence : stratégie commerciale et marketing, offre de produits et de services, innovations.
- Réalisation d'études de faisabilité et support marketing.
- Développer des stratégies de communication et de marketing innovantes.

**Responsable du developpement a l'international | ILOVESKI**

**Madrid - Spain**

**Stage -juin 2014 - sept. 2014 · 6 mois**

- Prospection commercial multilingue
- Relation presse et traductions
- Elaboration et mise en œuvre stratégie commercial et Média Social International ILOVESKI

**Assistant délégué régional Business France**

**Nantes - France**

**Stage - Janvier 2011 - juin 2011 · 6 mois**

- Médiateur des affaires à l' international pour la Chambre de Commerce International des Pays de la loire
- Développement du potentiel V.I.E (volontariat international en entreprise) dans la région pays de la loire
- Représentant d'UBIFRANCE sur salons internationaux
- Management et animation de l'équipe des chargés d'affaires internationaux - RÉSEAU OUEST (Régions : Bretagne, Pays de la Loire, Aquitaine Poitou-Charentes Limousin).
- Accompagnement personnalisé des PME et ETI de la Région des Pays de la Loire (Loire-Atlantique, Vendée et Maine et Loire) dans leur développement international.