

Raphaël Coeur

COORDONNÉES

7 boulevard Richard Wagner,
37000 Tours

0662898630

rcoeur37@yahoo.fr

Marié 2 enfants

COMPÉTENCES

- Prospection téléphonique BtoB
- Phase découverte besoins clientèle
- Proposition solution et négociation
- Relation client suivi administratif
- Développement commercial & fidélisation
- Pack Office • CRM • Autocad 2D

CENTRES D'INTÉRÊT

Passionné de décoration et de peinture, membre à la Maison des Cadres d'Indre et Loire 37.

LANGUES

Anglais

Intermédiaire

Commercial sédentaire spécialisé dans la vente et la commercialisation de produits techniques.

PROFIL

Commercial sédentaire expérimenté, spécialisé dans le développement et la fidélisation de portefeuilles clients dans les secteurs du Bâtiment, de l'Industrie et des Services. Forte aisance relationnelle, sens du service et maîtrise de la prospection téléphonique.

EXPÉRIENCES

Commercial Sédentaire 09/2023 - 11/2025

AFDB 37 (Au Forum du Bâtiment) - Joué-lès-Tours - CDI

Appel entrant : Administration de ventes, analyse des besoins clients artisans et revendeurs, Proposition de solutions adaptées aux attentes clientèle et ou des commerciaux itinérants. Négociation prix, modalités de paiement, délais de livraison. Appels sortants : Prospection et développement nouveaux clients.

Commercial sédentaire 07/2022 - 08/2023

Money30 - Chambray les Tours - CDI

Société spécialisée dans la Maintenance de terminal de paiement Carte Bleu. Renouvellement des contrats, développement portefeuille client.

Chargé de clientèle 10/2021 - 04/2022

Adecco, pour Cetelem filiale de BNP Paribas - Cormery - CDD

Gestion administrative des contrats de prévoyance

Technico-commercial 04/2017 - 02/2021

Würth Industrie France - Erstein - CDI

Prospecter, vendre, gérer et fidéliser dans un contexte B to B l'ensemble des gammes des produits Würth (Visseries, Outillages, EPI et Produits Chimiques, Solution Logistique besoin industrie type 4.0). Au près d'une clientèle d'Industriels dans le secteur de la région Centre (18,36,37,41 et 45). Poste en binôme avec un commercial sédentaire.

FORMATIONS

CAP : Etude de prix dans le Bâtiment, 02/2016 - 07/2016

AFPA Veigné 37 - Veigné

DUT : Marketing, 09/1989

IUT de Tours 3 eme année Spécialité Marketing - Tours