



TOM DELMÉE

Disponible à partir du 22/04/2024

Programme Gemmologue Européen - ING Paris

CONTACT

- 06.17.85.80.80
- tomdelmee@hotmail.fr
- linkedin.com/in/tom-delmee/
- 70 rue Saint-Louis 27000
EVREUX
- 17 mars 1999 (25 ans)

COMPÉTENCES

- Vente au détail
- Gestion des relations fournisseurs
- Suivi client
- Sens du relationnel
- Gestion des litiges
- Logiciels: Word, Excel, Gravostyle, Bijou 3, Extrabat, Microsoft Dynamics
- Prospection et développement commercial

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Automobile
- Horlogerie
- Gemmologie
- Pratique du golf
- Cuisine

LANGUES

- Français: langue maternelle
- Anglais: niveau A2
- Espagnol: niveau A2

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

TRYBA VERNON | TECHNICO-COMMERCIAL | 2023-2024

- Gestion complète de la vente, de la prospection à la conclusion des contrats.
- Conseil personnalisé aux clients pour répondre à leurs besoins spécifiques.
- Collaboration étroite avec équipes techniques pour garantir compréhension produit et réponse précise aux demandes clients.
- Participation proactive aux formations internes pour rester à jour sur tendances et produits.

AU COIN POÊLES | TECHNICO COMMERCIAL | 2020-2022

- Accueil et découverte des besoins des prospects en magasin, présentation et démonstration produits, prise de rendez-vous.
- Organisation des rendez-vous commerciaux incluant visite technique et argumentaire commercial.
- Rédaction des propositions commerciales et négociation des prix.

VENDEUR HORLOGERIE BIJOUTERIE BALLUAIS EVREUX | 2017-2020

- Gestion complète du processus de vente, depuis l'accueil du client jusqu'à la conclusion de la transaction.
- Maîtrise des caractéristiques des produits et capacité à conseiller les clients en fonction de leurs besoins.
- Expérience dans la réalisation de gravures personnalisées.
- Prise en charge des commandes clients, coordination avec les fournisseurs et suivi des livraisons pour assurer la satisfaction du client.
- Responsabilité de la gestion des réseaux sociaux de la bijouterie, mettant en œuvre des stratégies pour accroître la visibilité en ligne et l'engagement client.
- Collaboration avec l'équipe pour atteindre et dépasser les objectifs de vente mensuels.

FORMATIONS

PROGRAMME GEMMOLOGUE EUROPÉEN (EGT)

ING PARIS
01/2024 - 04/2024

BAC +2 GESTION DES UNITES COMMERCIALES

ESCCI
2018 - 2020

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

CFA CODIS PARIS
2017 - 2018