

## Michel LEMERCIER

31, rue Jean-Jacques Rousseau

92150 SURESNES

☎ 06 64 18 28 75

michel\_lemercier@yahoo.fr

Permis B

## COMPETENCES

Télévente – Téléprospection – Détection de projet – Prise de rendez-vous qualifiés – Vente terrain

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 2014

**EODOM – Boulogne Billancourt (92) - Effectif : 45**

### Attaché commercial

- Présentation centre de relation client multicanal
- Détection de projets
- Prise de rendez-vous qualifiés

Depuis 2009

**MASTERNAUT – Suresnes (92) – Effectif : 250**

### Commercial sédentaire

- Vente par téléphone de solutions de géo-localisation auprès des décideurs de pme & tpe
  - Détection de projets d'équipements
  - Prise de rendez-vous qualifiés
- Travail en binôme avec les ingénieurs commerciaux grands comptes, et etc  
Objectif : 5 contrats/mois – Réalisé : 10 - Chiffre d'affaires : 85000 € / mois

2006 - 2009

**TOSHIBA SYSTEMES France – Puteaux (92) – Effectif : 200**

### Commercial sédentaire

- Vente par téléphone de la gamme de PC portables, auprès du réseau de revendeurs informatique, en coordination avec l'ingénieur commercial du secteur
  - Détection de projets et de demandes de cotation auprès des revendeurs ainsi que des responsables informatiques chez les clients finaux
- Objectif : 20 cotations/mois – Réalisé : 30 – Chiffre d'affaires : 30000 € / mois

2002-2005

**FEDRIGONI France – Ivry (94) – Effectif : 30**

### Commercial terrain

- Vente de papier de création auprès des imprimeurs, agences de communication, infographistes
  - Promotion et présentation de la gamme auprès des prescripteurs et clients finaux
- Objectif : 15 tonnes/mois – Réalisé : 20 – Chiffre d'affaires : 60000 € / mois

1997 - 2001

**PAGES JAUNES – Sèvres (92) – Effectif : 1000**

### Commercial sédentaire

- Vente par téléphone d'espaces publicitaires auprès des commerçants et dirigeants de PME
- Objectif : 40 ordres d'insertion/mois – Réalisé : 40 – Chiffre d'affaires : 30000 € / mois

1989 - 1996

**CLUB SYSTEME VACANCES**

### Commercial

- Vente directe auprès des particuliers d'un concept de vacances en résidence de luxe
- Objectif : 8 ventes/mois – Réalisé : 10 – Chiffre d'affaires : 45000 € / mois

1984 - 1988

**DEUTSCH COMPAGNIE – Rueil Malmaison (92) – Effectif : 500**

### Assistant commercial

- Gestion des commandes, offres de prix, réponse appels d'offre, renseignements techniques

## FORMATION

1979

Formation BEP Commerce – option Ventes – Chambres de commerce et d'Industrie de Paris