



## XAVIER DEROND

COMMERCIAL

### INFOS CONTACT

 28 résidence Aristide Briand  
78700 Conflans Sainte Honorine

 06 65 49 68 68  38 ans

 xavier.derond@gmail.com  Permis B

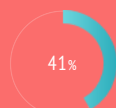
### A PROPOS DE MOI

Fort de plusieurs années d'expérience en tant que commercial terrain et sédentaire, je souhaite échanger et compléter mes compétences avec votre entreprise.

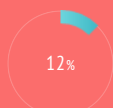
### COMPÉTENCES

Organisation	85%
Empathie	95%
Résistance à la pression et au stress	75%
Optimisme	95%
Persévérance et patience	95%

### LANGUES



FRANÇAIS



ANGLAIS

### LOISIRS

Sport, cinéma, voyages



## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

De Octobre 2019 à  
aujourd'hui

#### COMMERCIAL SEDENTAIRE CHEZ JUSTE A TEMPS A ROISSY EN FRANCE

- Créer une véritable relation de confiance et de partenariat avec les clients et prospects
- Etre le soutien et assurer le relais de la force de vente terrain en gérant notamment l'administratif et le suivi des dossiers en cours.
- Chercher régulièrement à diversifier l'offre qui est faite aux clients et prospects en proposant l'ensemble du catalogue des activités, services et produits proposés (Vente de produits de convivialité pour le bureau)

De Octobre 2018 à  
Octobre 2019

#### CHARGÉ DE CLIENTÈLE PREMIUM CHEZ STAPLES JPG À SURVILLIERS

- Portefeuille de 800 entreprises pour la vente de fourniture et mobilier de bureau.
- Ventes additionnelles pour un objectif de 400 euros par jours .
- Objectif de 31 contacts utiles par jour.

De Mars 2018 à Août  
2018

#### RESPONSABLE SUCCÈS CLIENT CHEZ MEILLEURS AGENTS À PARIS 9

- Portefeuille d'environ 300 agences dans 15 départements de France.
- Accompagnement des agences vers la réussite en limitant les résiliations et en faisant des ventes additionnelles sur des solutions digitales.
- Upsell sur une solution digitale : la carte de prospection (20 ventes par mois minimum atteint) .
- 25 contacts utiles par jour pour une durée minimum d'échange de 7 minutes.

De Décembre 2017 à  
Mars 2018

#### CONSEILLER CLIENTÈLE CHEZ CARREFOUR BANQUE À NOISY LE GRAND

- Accueil physique et téléphonique des clients.
- Traitements des demandes de prêts avec un objectif de 70000 euros par mois.
- Vente de carte bleue avec un objectif de 30 par mois.
- Vente de crédit à la consommation avec un objectif de 3000 euros par mois.

De Septembre 2013 à  
Décembre 2016

#### MANDATAIRE INDÉPENDANT EN IMMOBILIER CHEZ IAD FRANCE EN ÎLE DE FRANCE

- Activité dans le réseau immobilier à domicile France.
- Prise des mandats de ventes par téléphone via le bon coin et pap et en porte à porte physiquement, visites de biens immobiliers, prise en charge des dossiers jusqu'à la signature chez le Notaire.
- Objectif de 30 mandats les 3 premiers mois. Réussite en 4 mois malgré une double activité à plein temps. 12 ventes la première année dont 6 en exclusivités.
- Recrutement de 4 conseillers dont 3 propriétaires où les biens immobiliers ont été vendus par mes soins.

De Septembre 2006 à  
Décembre 2014

#### CHEF D'ÉQUIPE ET RÉFÉRENT COMMERCIAL À LA POSTE DE BOBIGNY ET DRANCY

- Management de 80 agents de la distribution de courrier de la ville de Bobigny, Drancy et Romainville.
- Accompagnement des facteurs afin d'animer et de faire monter en compétences les acteurs de la vente, démultiplication des actions commerciales, réalisation de RDV clients et prospection dans la zone de marché.
- Développement de nouvelle solution pour le bien être des personnes âgées à leur domicile, recyclage de papiers et cartons dans les entreprises et vérification d'identité de particulier pour certains grands groupes.



## FORMATIONS

2002

#### L'INITIATIVE PARIS 19

Niveau BTS assistant de gestion

2000

#### L'INITIATIVE PARIS 19

BAC action et communication commercial