

# FICHE FORMATEUR

## **JOFFREYCOUPÉ**

*Jcoupe.pro@gmail.com*

**07 66 30 92 41**

### PROSPECTION / NÉGOCIATION / VENTE

Depuis l'obtention de mon diplôme de Brevet de Technicien Supérieur « Action Commerciale » en 2005, j'ai eu l'opportunité d'occuper différents postes dans le domaine de la vente.

Pendant les deux années de mon BTS, j'ai été Commercial Itinérant dans l'agroalimentaire auprès des professionnels de la restauration, plus précisément dans la vente de desserts glacés, crèmes glacées et sorbets artisanaux de 2003 à 2005. C'est un milieu très concurrentiel dans lequel j'ai beaucoup appris dans les domaines de la prospection spontanée et par téléphone, ainsi que la négociation.

En 2005, j'ai ensuite travaillé en GMS pour une première expérience en tant que Promoteur des Ventes pour un groupe de renommée mondiale, Kraft Foods France. J'y ai beaucoup appris en termes de négociation pour les emplacements stratégiques au sein des points de vente ainsi que dans l'écoute des besoins et le suivi client.

En 2008, j'ai souhaité acquérir de nouvelles compétences dans la gestion d'un rayon en tant que vendeur sédentaire en mobilier de bureau. J'ai obtenu un poste au sein de l'entreprise Office DÉPÔT. J'ai approfondi mes connaissances en prospection téléphonique ainsi qu'en négociation et suivi client pendant près de quatre ans. J'ai obtenu de très bons résultats en dépassant tous les résultats atteints depuis les trois dernières années. Les compétences développées ont été la gestion des commandes, le suivi des commandes, le service après-vente et la fidélisation des clients avec qui je retravaillais chaque année ou à chaque ouverture d'un nouveau site.

En 2011 j'ai voulu retourner en GMS pour retrouver l'itinérance. J'ai obtenu un poste en tant que Chef de Secteur chez Coca Cola Entreprise pendant trois ans. J'ai pris le temps d'approfondir mes compétences en négociation car en GMS il est impératif d'augmenter les volumes de vente chaque année en multipliant les stratégies promotionnelles et d'emplacements clés au sein des mêmes points de vente. Cette expérience a aiguisé mon sens de l'écoute active, de la négociation et de la conclusion de vente.

En 2014, j'ai rejoint l'entreprise Free Telecom pour être à la fois technicien et commercial. La société était en plein développement des ses interventions à domicile chez les clients et avait besoin de profils « commerciaux » comme le miens plutôt que purement technicien

afin d'intervenir chez des clients mécontents d'être en panne ou avec un service défectueux. J'ai mis à profit mes années d'expérience afin d'établir un relationnel de qualité avec les clients et de travailler le domaine de la fidélisation.

En 2020, je me suis tourné vers l'entrepreneuriat pour faire du coaching de vie et d'affaires. Cette expérience m'a permis de mieux cerner les problématiques relationnelles que mes clients pouvaient rencontrer dans le domaine privé, mais surtout dans le domaine professionnel car la majorité des personnes avec qui je travaillais étaient des chefs d'entreprise.

Je suis convaincu que ces dernières années seront un atout pour mieux adapter mes actions de formation à mes stagiaires.

Aujourd'hui je souhaite mettre à profit ces dix-sept années d'expérience dans le secteur de la vente en devenant formateur professionnel.

Ma volonté est de transmettre toutes mes compétences aux chefs d'entreprises, salariés ou à toutes les personnes désireuses de développer leurs compétences de vendeur à travers ma formation : Maîtriser les bases de la vente.

#### **Compétences :**

**Vente itinérante - Vente sédentaire - Vente en GMS - Prospection téléphonique - Analyse des besoins - Négociation - Argumentation - Conclusion de la vente - Suivi client - Fidélisation client**