

# CHARBONNIER PASCAL

06 50 27 04 40

charbonnier87700@gmail.com

## COMPETENCES

---

Formation commerciale  
Stratégie commerciale  
Techniques de ventes  
Suivi commercial

Réseau important.

## FORMATION / ÉDUCATION

---

Formation gestion et utilisation  
des réseaux sociaux avec  
l'entreprise CA-DEV  
Formation "Comment gérer  
son temps"  
BTS commerce en contrat de  
qualification  
IUT technique de  
commercialisation/Limoges  
Bac économie et social

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Commercial

#### SAS PYCAV

- Vente de moyens de communication
- Prospection
- Mise en place du schéma de vente

### Chef des ventes

#### EURL Jean-Christophe CHARBONNIER

##### Concessionnaire HOMKIA

- Mise en place de la politique commerciale
- Formation sur les techniques de ventes
- Contrôle des marges
- Ajustement du CRM
- Suivi des chiffres commerciaux (ratio des ventes, des contacts...)
- Prospection, porte à porte
- Accompagnement commercial en rendez-vous

### Négociateur immobilier

#### VALOIS IMMOBILIER / DE JUILLET 2019 A JANVIER 2021

- Recherche et vente de biens immobiliers

### Crédit manager

#### CABINET DU LIMOUSIN / AVRIL 2019 À JUIN 2019

- Vente de solutions financières auprès des professionnels
- Recouvrement



## CREATION CLUBS ENTREPRISES

---

Big Sports Business Sport  
Club partenaire pour le club de  
basket d'Aix sur vienne

## AUTRES

---

Président du club de basket  
d'Aix sur vienne pendant 3  
ans

Entraîneur et joueur de basket  
Bureau au comité Haute  
Vienne de basket  
Bureau au club de football de  
Saint Priest sous Aix

## LOISIRS

---

Séries  
Lecture  
Basket

### Responsable de boutique

#### BIG SPORTS

##### DE AOUT 2017 À FEVRIER 2019

- Gestion du CSP Fan Store
- Vente en magasin
- Suivi des ventes
- Suivi des achats
- Formation des vendeurs

### Evènementiel

#### BIG SPORTS

##### DE MAI 2016 À JUILLET 2017

- Création d'évènements sportifs
- Recherche de sponsoring
- Organisation d'un spectacle de magie

### Gérant d'entreprise

#### ART & CONFORT CONCESSIONNAIRE ART & FENÊTRES ET WALI'S / DE AVRIL 2006 A DECEMBRE 2015

- Vente de menuiseries auprès des particuliers
- Suivi de chiffre d'affaire
- Recrutement et formation des commerciaux
- Marketing/communication
- Comptabilité
- Gestion du personnel

### Responsable d'agence

#### DUVAL ESPACE FENETRE / DE 2002 A 2005

- Vente de menuiseries
- Gestion du personnel commerciale et technique
- Suivi des ventes

### Autres expériences

- Vente d'abonnements internet/téléphone en porte à porte
- Vente de système d'alarme en porte à porte

