

# NIELS ARNAULD DE PRANEUF

Travailleur RQTH

📍 90 RUE JEAN HENRI FABRE  
83000 TOULON

📞 0658785154

✉️ NIELS.ADEP@GMAIL.COM



## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- depuis 10/2022 ● CHATEAUVALLON  
HÔTE D'ACCUEIL DE SALLE DE THÉÂTRE
- 01/2021 09/2021 ● CARREFOUR GRAND VAR  
EMPLOYÉ LIBRE SERVICE RAYON BAZAR
- depuis 12/2020 ● CULTURA  
VENDEUR  
Vendeur attaché aux rayons Instruments de musique, Jeux vidéo, Loisirs numériques
- 03/2020 09/2020 ● LES NOUVEAUX BIJOUTIERS  
ACHETEUR VENDEUR  
Responsable d'un bureau de rachat de métaux précieux.
- 11/2019 01/2020 ● E. LECLERC BRIGNOLES  
CONSEILLER DE VENTE  
Présentation et vente de produits electro-ménagers et multimédia
- 04/2019 05/2019 ● E.LECLERC BRIGNOLES  
CONSEILLER DE VENTE  
Conseiller de vente multimédia
- 08/2018 12/2018 ● E.LECLERC BRIGNOLES  
CONSEILLER DE VENTE  
Conseiller de vente multimédia
- 12/2017 01/2018 ● E.LECLERC BRIGNOLES  
CONSEILLER DE VENTE MULTIMÉDIA  
Conseiller de vente
- 08/2017 09/2017 ● E.LECLERC BRIGNOLES  
CONSEILLER DE VENTE  
Relation clientèle (Accueil, suivi fidélisation) Gestion commerciale (Achats, sous la supervision du manager des ventes) ; Vente, conseil, présentation et mise en valeur des produits (brun, blanc, micro, téléphonie).
- 07/2014 08/2014 ● HYPER U PERTUIS  
CONSEILLER DE VENTE  
Relation clientèle (Accueil, suivi fidélisation) Gestion commerciale (Achats, sous la supervision du manager des ventes) ; Vente, conseil, présentation et mise en valeur des produits (brun, blanc, micro, téléphonie).



## FORMATIONS

2015



BAC PROFESSIONNEL COMMERCE - BAC (GÉNÉRAL, TECHNIQUE OU PROFESSIONNEL) OU ÉQUIVALENT - COMMERCE  
Lycée Marie France, Toulon)



## COMPETENCES

Débutant      Intermédiaire      Avancé

- Réaliser la mise en rayon
- Techniques de mise en rayon
- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Vendre des produits ou services
- ? Aptitude à conseiller
- ? Capacité d'adaptation et d'organisation
- ? Capacité de persuasion
- ? Connaissance et respect de la politique commerciale du mag
- ? Contact facile avec le client
- ? Maîtrise des techniques de vente
- ? Polyvalence
- ? Aptitude dans la gestion de stock
- ? Capacité d'intervention en cas de vol
- Accueillir une clientèle
- Argumentation commerciale
- Encaisser le montant d'une vente
- Enregistrer les données d'une commande
- Établir un bon de commande
- Établir un bordereau de vente
- Établir un devis
- Établir une commande
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Logiciels de gestion de stocks
- Principes de la relation client
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Suivre l'état des stocks
- Techniques de vente
- Traiter une commande



## LANGUES

ANGLAIS

Intermédiaire



## PERMIS

B - Véhicule léger



## CENTRES D'INTÉRÊT

Musique  
(Conservatoire de

