

David KEUTCHERIAN

7 Allée des julins, 38780 Estrablin

Portable : 06 10 54 24 18

E-mail : david.keutcherian@gmail.com / david.keutcherian@groupe-altitude.com

Situation de famille : Pacsé, 1 enfant

Lieu de naissance : Vienne (38)

33 ans

Formations

-2005/2007 : Formation au BTS négociation relation client au lycée de Loiselet à Bourgoin Jallieu. Obtention en juin 2007.

-2003/2005 : Formation au BAC Professionnel Vente Représentation au Lycée Amblard à Valence. Obtention en juin 2005 avec mention bien.

-2001/2003 : Formation au BEP Vente Action Marchande, au lycée de St Romain en gal à Vienne. Obtention en juin 2003.

Expériences professionnelles

- Février 2018 à ce jour : Concession BMW/MINI Altitude 38, conseiller commercial VN.

- > Vente de véhicules neufs et de directions (**127 BMW et 20 MINI la première année**).
- > Vente de produits financiers : crédit, LOA, LLD (+ d'**1.300.000€ CA HT financement « éligible » sur les 147 commandes**).

- Mars 2011 à Janvier 2018 : Succursale Citroën Vénissieux, conseiller commercial VO.

- > Vente de véhicules d'occasions et de directions (**203 VOP sur l'année 2016**).
- > Suivi d'un agent (**20 VO/an en moyenne**).
- > Vente de produits financiers : crédit, LOA (**49% de pénétration sur l'année 2016, + d'1.000.000€ de CA**).
- > Gestion de la parution du stock VO sur les différents supports ainsi que la mise en place d'une aire photo dédiée Citroën select.

- Juillet 2007 à Février 2011 : Opel/Chevrolet Atlantic Automobiles Vénissieux, conseiller commercial VN.

- > Vente de véhicules neufs et de directions (**135 à 165 VN/an**).
- > Vente de produits financiers : crédit, LOA, LLD (**25 à 35% de pénétration**).
- > Gestion de l'approvisionnement du hall et mise en transport des véhicules pour stock.
- > Lancement de la parution des annonces VD sur les différents supports.
- > Réalisation complète de la formation vendeur Opel et Chevrolet sur 3 ans.

- Septembre 2005 à Juin 2007 : Contrat de professionnalisation, BTS négociation relation client dans l'entreprise Opel/Chevrolet Atlantic Automobiles à Vénissieux, en qualité de conseiller commercial VN.

> Accueil et découverte client, traitement des demandes, essais, propositions commerciales (véhicules et financements), prise de commandes et traitement jusqu'à la livraison des véhicules.

- Février/Mars 2005 : Stages associés au BAC professionnel Vente représentation, dans l'entreprise Chevrolet Automobiles Pagnon à Lyon, en tant que vendeur stagiaire.

> Accueil et découverte client, traitement des demandes, essais, propositions commerciales.

- Novembre 2004 : Stage associé au BAC professionnel Vente représentation, dans l'entreprise Daewoo Automobiles Pagnon à Lyon, en tant que vendeur stagiaire.

> Accueil et découverte client, traitement des demandes, essais, propositions commerciales.

- Février et juin 2004 : Stages d'une durée d'un mois dans le cadre du BAC professionnel vente représentation, au sein de l'agence K par K de Vienne, en tant que vendeur.

> Prospection de terrain, prospection téléphonique au retour des tournées, rendez-vous client.

Connaissances techniques

Maîtrise du pack office, SVP21 (C.R.M ecars 21), V12 CRM, Base VN, planet VO, carvivo.