

Martial Grognoz
Rue du collège 4
1316 Chevilly

Je

Le 05.0.2022

Sociétés | Entreprises | Administrations
Directeurs (ices) | RH | Chefs de vente
Av. de mon engagement
En Suisse romande

C'est aussi nous

Personne authentique, positive, où l'humain est au centre de mes intérêts et disposant d'expériences reconnues dans différents secteurs de vente B2B où l'attention, le service et l'écoute, sont une partie de la solution

Pour votre entreprise à laquelle vous avez consacré du temps et de l'énergie, vous souhaitez, dans le temps, faire le bon choix de candidat

Souhaits de mon futur employeur

- Nous nous réjouissons d'engager une personne de confiance, ayant différents diplômes d'expériences, de compétences sociales et de force de vente B2B
- Pour notre entreprise, nous souhaitons profiter de l'expérience d'un/e employé/e avec un parcours professionnel riche et prêt à se réinvestir dans une nouvelle activité
- Comme employeur sérieux, nous souhaitons engager une personne orientée solutions et aimant les responsabilités et qui a une véritable expertise en se positionnant directement en tant que spécialiste confirmé
- Nous considérons qu'une personne de 50 ans présente des atouts majeurs en termes d'expériences professionnelles, de fidélité au travail, et de richesses personnelles
- Nous accordons de l'importance aux parcours riche en diversifié et nous considérons que c'est un atout profitable à notre entreprise
- Nous souhaitons que cette personne se sente à l'aise dans notre entreprise et puisse utiliser son potentiel
- Nous sommes à la recherche d'un technico-commercial, fiable et fidèle, se mobilisant professionnellement avec un parcours à haute valeur ajoutée et varié

Ce que je vous apporte

- De l'expérience et compétences reconnues dans les domaines de la vente et de la commercialisation B2B
- Une bonne capacité d'adaptation, d'écoute active et une aisance rédactionnelle
- La connaissance de nombreux secteurs d'activité, dont celui de la construction, du tissu économique romand avec un important réseau
- La force de mon parcours atypique qui favorise par sa singularité les étapes d'un projet professionnel
- Une capacité au démarchage et prise de contact, l'aisance dans les techniques de vente et les négociations
- Mon expertise et l'intérêt pour les solutions. Analysant rapidement les situations, ce qui me permet d'être opérationnel rapidement
- Le sens pour l'organisation et une aisance relationnelle, ce qui me permet d'échanger avec facilité
- Des compétences pédagogiques pour créer un climat de confiance avec la clientèle
- Un esprit d'analyse et de synthèse afin de comprendre des situations spécifiques
- Un caractère ouvert, collaboratif, accessible, stable, à l'écoute pouvant m'exprimer en CH All. et créatif
- L'aptitude à être pragmatique en sachant mettre les priorités nécessaires
- Ce que j'apporte en [AVANTAGES](#) comme [FORCE](#) comme [CONNAISSANCES](#)

Ce que je raconte

- Il y a près de 30 ans, quand j'ai commencé à étudier la PNL (*connaissances pour la vente*), j'ai découvert une ressource personnelle, infiniment précieuse lors d'un exercice pratique très impressionnant sur un modèle d'Anthony Robbins, celle que tout était possible, et ce, malgré les croyances et le chemin parcouru
- Ce sont les circonstances qui font de nous qui nous sommes et « parfois, ce sont les personnes que l'on croit capable de rien, qui font des choses que personne n'aurait imaginé » *Alan Thurig*

Vous vous réjouissez d'en savoir d'avantage, je vous invite à me contacter par le canal qui vous convient le mieux.

Dans cet intervalle, je vous adresse, vous qui avez pris le temps de me lire, mes meilleures salutations.

Martial Grognoz

Me retrouver sur www.sefaireengager.ch