

Recherche Alternance Commerce International

ERWAN VIEL,
Bachelor Kedge Business School

Bordeaux, France +33 6 66 06 60 72 viel.erwan@gmail.com



erwan.viel.pm

PROFIL PERSONNEL

Trois pays, trois langues, un objectif : Convaincre.

- **Terrain** : Expert de la prospection directe (porte-à-porte) et de la gestion du refus.
- **Technique & Art** : Capable de vendre des pièces automobiles (CA 15K€/j) comme des œuvres d'art à l'international (50K€/mois).
- **Focus** : Approche 100% conversion et négociation B2B/B2C en environnement multiculturel.

COMPÉTENCES CLÉS

Commerciales

- Vente B2C/B2B & Négociation
- Prospection active (porte-à-porte)
- Conseil client personnalisé

Gestion & Soft Skills

- Gestion de points de vente & stocks
- Adaptabilité multiculturelle
- Communication & Esprit d'équipe

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Vendeur

Sept. 2025 – Fév. 2026

CARTER-CASH, Bordeaux – CA 5M€/an

- Vente-conseil technique : Diagnostic des besoins clients et vente de pièces automobiles pour atteindre les objectifs de CA (15K€/jour) – Amélioration du temps d'attente client de 10 %
- Logistique : Gestion des rayons, stocks et préparation des commandes.
- Maintenance technique rapide des véhicules légers.

Assistant PDG & Responsable Galerie

Mars 2025 – Août 2025

TULUM ART FORUM, Mexique

- Vente d'œuvres d'art auprès d'une clientèle internationale – 50K€ / mois
- Marketing Digital : Market Research, Administration du site web et animation des réseaux sociaux.
- Événementiel : Organisation de vernissages et coordination logistique.

Consultant en Ventes

Avril 2024 – Mai 2024

GENINC, Bordeaux

- **Prospection directe** : Vente en porte-à-porte pour des associations caritatives - Maîtrise des techniques de pitch court, d'accroche rapide et de traitement des objections en environnement froid.
- **Performance** : Maîtrise des techniques de persuasion et résilience. Gestion d'un rythme intensif de prospection active avec plus de 20 contacts qualifiés par jour

Assistant Opérationnel

Janv. 2023 – Juin 2023

MUSÉE DU VIN ET DU NÉGOCE, Bordeaux

- **Stratégie** : Aide à la réorganisation des processus de vente.
- **Support polyvalent** : Gestion des flux de visiteurs et administration.

FORMATION

Bachelor Commerce International

2022 – 2026

KEDGE Business School, Bordeaux

- **Développement commercial international** – Élaboration et mise en œuvre de stratégies de développement sur les marchés internationaux.
- **Gestion de projets en environnement multiculturel** – Coordination de projets et collaboration avec des équipes et partenaires internationaux. (Dispositif Pro-Act / Be-U)
- **Analyse des marchés et négociation internationale** – Étude des marchés étrangers et conduite de négociations commerciales dans un contexte interculturel.

Baccalauréat Général (Spé. SVT & Maths) Lycée Jean

2020 – 2022

Baptiste de la Salle, Rouen

LANGUES & LOISIRS

- **Anglais** : Avancé (C1-) |
- **Espagnol** : Courant (B2+/C1) (né en R.Dominicaine et stage au Mexique)
- **Loisirs** : Passion automobile, Musique, Voyages.