



# Mickael BOUST

## COMMERCIAL

### MON PROFIL

Professionnel de la vente avec plus de 5 ans d'expérience dans le commerce et la vente de produits variés. Passionné par la prospection et la construction de relations commerciales durables.

Ma motivation est d'intégrer une entreprise où je peux utiliser mes compétences pour augmenter les ventes et satisfaire la clientèle.

### EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

**Commercial en Projet Construction (MI)**  
Cécile ROBIN | Janvier 2024 - Août 2024

**Commercial en Projet Construction (MI)**  
MIKIT | Septembre 2020 - Décembre 2023

**Commercial B2B**  
MB Roche | Février 2019 - Août 2020

**Commercial B2C**  
THIRIET Distribution | Janvier 2017 - Janvier 2019

### MES REUSSITES PROFESSIONNELLES

- **14ème meilleur vendeur de France (sur 120 vendeurs) chez Mikit en 2022 :**
  - Classé parmi les meilleurs vendeurs à l'échelle nationale, grâce à une stratégie de prospection et de vente efficace qui a permis de générer des résultats exceptionnels dans la vente de maisons individuelles.
- **Chiffre d'affaires mensuel de 40K€ chez MB Roche :**
  - Atteint et maintenu un chiffre d'affaires mensuel de 40 000 €, en renforçant les relations clients et en optimisant le processus de vente d'équipements professionnels pour les boulangeries et pâtisseries.
- **3ème meilleur vendeur de France sur un produit spécifique chez Thiriet :**
  - Obtenu la troisième place au classement national des ventes d'un produit surgelé spécifique, en utilisant des techniques de vente innovantes et en développant une connaissance approfondie des produits.

### INFORMATIONS

42720 Vougy  
06.34.35.63.38  
mickael.boust.pro@gmail.com

**Disponibilité immédiate**

### FORMATIONS

**BTS Management des Unités Commerciales**  
Lycée Saint Anne, Roanne - 2015

**Baccalauréat Professionnel Vente en alternance**  
Lycées Sury le Comtal et ST Genest Malifaux - 2012



Prospection



Negociation



Accompagnement



Adaptation



Communication