



Esteban Duvernay

Commercial itinérant

✉ e.duvernay.pro@gmail.com

🏠 Mâcon (71000)

📅 Né le 07/07/1998

🚗 Permis B

📍 Bourgogne Franche
Comté/ Rhones
Alpes

☎ 06 58 88 38 44

CRM

Sales forces

Langues

Anglais

Niveau B1

Atouts

Orienté performance

Créatif

Force de conviction

Centres d'intérêt

Nouvelles technologies

Voyages

Musculation

Photographie

Commercial itinérant, formé en BTS Négociation Relation Client, avec une expérience réussie en BtoC et BtoB. Expert en prospection, négociation et fidélisation. je combine sens du résultat et rigueur dans le suivi pour transformer chaque opportunité en relation durable et rentable.

Expériences professionnelles

Agent commercial indépendant

Depuis juillet 2024 [Cap Car](#) Mâcon

- Accompagnement des particuliers dans la vente et l'achat de véhicules : estimation, mise en valeur et négociation des transactions.
- Gestion complète du processus commercial, de la prospection au suivi final.
- **Résultats : 7 mandats obtenus par semaine et moyenne de 5 ventes de véhicules par mois.**

Commercial Piscines et Spas B to B

De juillet 2022 à juillet 2024 [Piscines et Spas du Mâconnais](#) Mâcon

- Commercialisation de piscines, spas et contrats d'entretien auprès de professionnels.
- Développement et gestion d'un portefeuille client BtoB.
- Conseil personnalisé et accompagnement des professionnels dans leurs projets.
- **Résultats : 19 spas vendus la première année pour 263 k€/an et 6 piscines pour 208 k€/an.**

Commercial terrain puis Responsable d'équipe – IFMG Bourgogne Franche-Comté

De septembre 2019 à juin 2022 [IFMG](#) Bourgogne-Franche-Comté

- Vente de contrats d'énergie et solutions d'efficacité énergétique auprès des particuliers (BtoC).
- Prospection terrain intensive (4 à 6 rendez-vous/jour) et développement d'un portefeuille client.
- Négociation et conclusion de 3 contrats/jour en moyenne.
- **Évolution en Responsable d'équipe senior (2021–2022)** : encadrement et animation d'une équipe commerciale terrain, suivi des performances, formation et montée en compétences des collaborateurs.

Compétences : prospection, closing, fidélisation, management d'équipe, coaching commercial.

Conseiller commercial en apprentissage

De septembre 2017 à septembre 2019 [Ewigo](#) Mâcon

- Prospection téléphonique et prise de mandats de vente de véhicules.
- Négociation entre acheteurs et vendeurs, suivi administratif des dossiers.
- Participation à la mise en valeur des véhicules et accueil client en agence.

Diplômes et Formations

BTS Négociation Relation Client

De 2017 à 2019 [Lycée Emiland Gauthey](#) Chalon-sur-Saone

Baccalauréat Professionnel Commerce + BEP MRCU

De 2013 à 2016 [Lycée Alexandre Dumaine](#) Mâcon