

SÉBASTIEN HULOT

Commercial



Mon approche centré sur le client, ma capacité à établir des relations solides, mettant toutes mes compétences pour atteindre les objectifs. Je souhaite activement contribuer au succès de votre entreprise, et je suis convaincu que les expériences font de moi un candidat dont le profil mérite toute votre attention.

Coordonnées et informations

- 06 42 71 20 42
hulot.sebastien044@gmail.com
- 3 Allée des Ecoliers 44119 Granchamp Des Fontaines
- Permis B
- 20 Juin 1990

Compétences :

- Excellent relationnel et bon communicant
- Gestion de portefeuille
- Ecoute active
- Chasseur et éleveur

Informatiques:

- Pack Office
- C.R.M
- KPI

Passions:

- Football
- Musique
- V.T.T
- Voyages



I.R.T.A SUP'ETUDES 2023

Bachelor Responsable Marketing et commercial

**Ecole des commerces Rezé 2021
Manager d'Unité Marchande B.T.S**

**IFOCOTEP Nantes 2010
CAP commerce Multi-Spécialités**



KIWI VAPOR

Chef de Secteur 44, 35, 53 de Septembre 2025 à ce jour

1. Prospection et développement du portefeuille
 - Prospection active des point de vente par secteur (Bureau de tabac et --- Vape Shops)
 - Ouverture de compte
 - Négociation des conditions commerciales
2. Implantation & visibilité
 - Référencement des produits dans les linéaires
 - Garantir la bonne execution de accords (mise en avant, PLV, présence produits)
 - Former les responsables des PDV à la gamme, aux bénéfices des produits et aux arguments de vente
3. Suivis & fidélisation
 - Relation de proximité avec le client
 - Suivis des commandes, réassorts et satisfaction de la marque

2NEOS Solaire

Technico- commercial (B2B) de septembre 2024 à Septembre 2025

- Prospection terrain + phoning par secteur (commune)
- Création et animation de PIPE (uniquement des professionnels)
- Découverte du ou des besoins
- Récolte des données utiles à l'étude
- Présentation Business Plan et Offre Commerciale
- Relance prospect devisé
- Closing
- Suivis es chantiers, suivis des clients
- Présence salon, animer un stand (foire de Machecoul foire de la Pie etc...)

GLOBE GROUPE

Animateur commercial (B2B2C) janvier 2024 à juillet 2024

- Animer/Promouvoir pour déclencher les ventes sur les produits
- Dynamiser l'image de la marque auprès des consommateurs
- Soutenir les actions promotionnelles en accélérant l'acte d'achat
- Créer l'évènement en allant au contact des consommateurs en établissant une relation privilégiée avec la marque

LE-KASTOR.COM

Administrateur des Ventes en alternance de septembre 2022 à juin 2023

Carrefour City Nantes (Hauts Pavés)

Responsable Adjoint en alternance de 2020 juin à novembre 2021

-

VAP'ACCESS

**Responsable de Boutiques de décembre 2018 à décembre 2020
Conseiller de vente de mars 2016 à décembre 2018**