



Persönliche Daten

Familienstand: Verheiratet
Staatsangehörigkeit: Deutsch
Geburtstag: 16.09.1974
Geburtsort: Elfenbeinküste

Kontakt

Rückertstr. 47, 47167 Duisburg
Tel: 0203 94166848
Mobil: 017657910463
E-Mail:
charlesdomoraud@yahoo.fr

MEINE HOBBYS

Sport
Kochen
Familienausflug
Freunde Treffen

CHARLES ETIENNE DOMORAUD

STUDIUM - WEITERBILDUNG - SCHULUNG

- **Zertifikat Key-Account-Manager IHK**
14.05.2020 bis 03.07.2020
- **Teilnahmezertifikat Sales Campus der Reed Exhibition Deutschland GmbH**
01.02.2018 bis 02.02.2018
- **Teilnahmezertifikat Sales Campus der Reed Exhibition Deutschland GmbH**
27.05.2017 bis 28.05.2017
- **Zertifikat IHK zum Marketing/ PR-Referent der FOM**
22.03.10 bis 17.09.10
- **Abschluss des Magisterstudiums der Politikwissenschaft in Siegen**
01.1998 - 02.2004

ARBEITSERFAHRUNG

Reed Exhibition Deutschland GmbH

31.03.2015 bis jetzt als **Verkaufsberater**

- Zuständige Ansprechpartner für Bestand - und Neukunden aus den Zielländern wie Frankreich, England, Niederland, Beneluxländern, osteuropäischen Ländern, Afrika und Nahe Osten
- Zuständig für die Beratung von Kunden der Zielmarkten
- Bearbeitung von Beschwerden
- Zuständig für den Vertrieb von Produkten- und Dienstleitungen sowie Neukundengewinnung für die Zielländer durch In - und Outbound Telefonie
- Planung und Beteiligung an Messen für die Neukundengewinnung
- Planung und Durchführung von Verkaufsaktion für die Neukundengewinnung.
- Telefonische Beratung und schriftliche Bearbeitung von Kundenanliegen in Französisch,
- Aktionen für die Kundenrückgewinnung
- Aufbau des eigenen Kunden Netzwerks
- Planung und Organisation von Netzwerkveranstaltung
- Reporting

Messeerfahrung pro Jahr

- PSI Messe
- Die Trendmesse in Deutschland
- Die Promotion Mässan in Schweden
- Die TV Tecstyle Visions in Stuttgart
- Die BAPP Messe in Belgien
- Die Sourcing City Messe in England
- The Merchandise World in England
- Die BPMA Show Conference Messe
- The Supplier Days in Holland

Reed Exhibition Deutschland GmbH International Sales Group (ISG) der Reed als Telemarketer

06.2012–03.2013

- Qualifikation von kalten Leads
- Durchführung von Leadqualifizierung für den Vertrieb von Messen durch Outbound -Telefonie
- Versendung von Produktvorstellung der angestrebten Messe
- Telefonisch und elektronische Produktvorstellung
- Bedarfsanalyse, Qualifizierung von Kontaktdaten und Identifizierung des richtigen Ansprechpartners
- Telefonische Produktvorstellung und Zusendung von Informationsmaterial
- Dokumentation der telefonischen Gespräche und Aktivitäten in Sales Force für die Nachbearbeitung

Service Planet GmbH als Tele Sales

03.11– 02.2012

- Prüfung der Verfügbarkeit des Telefonnetzes für die Privatkunden
- Bereitstellung von Information bezüglich der Verfügbarkeit von Telefon Netzwerken
- Verkauf von Telefondienstleistung
- Bearbeitung von Kündigung
- Durchführung von Quality Call und Service calls

Branche	Anbieter	Sprache
Internet - und Telefonie	T-Home (Deutsche Telekom)	Deutsch
Internet - und Telefon	Alice und Sunrise	Französisch
Private Fernsehsender	Canal + und Numericable	Französisch
Gas - und Stromanbieter	Directenergie	Französisch

Mundanus GmbH Co. KG Telemarketer

08.2007 bis 12. 2008

- Vertrieb von Übersetzungsdienstleistung
- Beratung bei der Suche von Geschäftspartner in Deutschland für ausländischen Kunden
- Begleitung von ausländischen Unternehmen auf Messe in Deutschland
- Bearbeitung von Kundenauftrag
- Bearbeitung von Kundenanfrage und Angebotserstellung

BESONDERE KENNTNISSE UND FÄHIGKEITEN

- Gute Englischkenntnisse
- Gute Deutschkenntnisse
- Muttersprach Französisch
- Gute Kenntnisse MS Office
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Erfahrung bei der Kundengewinnung sowie Kundenberatung
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Aufgeschlossenheit und Flexibilität
- Leistungsbereitschaft