



✉ laurent.lemarquis@sfr.fr

☎ 06 08 28 06 82

🏠 40 Rue des Sources
Girromagny (90200)

Compétences

- Gestion et développement de portefeuille clients
- Négociation commerciale et recherche de solutions
- Analyse des besoins, conseil et accompagnement
- Suivi des objectifs et des résultats
- Planification et organisation de l'activité
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Coordination et travail en équipe
- Encadrement et formation de collaborateurs
- Suivi administratif et maîtrise des outils informatiques
- Autonomie, prise d'initiative et goût du terrain

Informatique

Maîtrise outil informatique
(Word, Excel, Web...)

Langues

Anglais
B1 : Vocabulaire du quotidien

Centres d'intérêt

Randonnée, VTT, Ski Alpin,
Pêche

Bricolage et entretiens des
espaces verts

Mélomane et collectionneur de
vinyles

Laurent LEMARQUIS

TECHNICO-COMMERCIAL | PROJET DE RECONVERSION DANS LA FILIÈRE BOIS

Fort de 20 ans d'expérience commerciale sur le terrain, je souhaite engager une reconversion professionnelle dans la filière bois et forêt. Mon parcours m'a permis de développer une solide maîtrise de la relation client, de la négociation, du suivi d'objectifs et la coordination d'activité. Désormais, je souhaite mettre mes compétences transversales au service de votre entreprise. Fortement motivé, je suis prêt à me former techniquement via le monitorat, une formation ou une POEI.

Expériences professionnelles

- **Vendeur confirmé VN (chef de groupe)**
De mai 2024 à oct. 2025 **GROUPE HESS AUTOMOBILES FIAT JEEP ALFA ROMEO** - BELFORT
 - Mise en place de stratégies commerciales pour augmenter les ventes
 - Gestion des stocks et des approvisionnements
 - Encadrement et formation d'une équipe de vendeurs VN
- **Vendeur confirmé VN**
D'avr. 2017 à avr. 2024 **GROUPE CAR AVENUE KIA MOTORS** - MULHOUSE
 - Capacité à suivre les objectifs mensuels (1ère concession de France 2019)
 - Prise d'initiative (développement du financement)
 - Planification des ventes et livraisons
- **Vendeur confirmé VN/VO**
D'avr. 2006 à mars 2017 **GROUPE AVENIR AUTOMOBILES KIA MOTORS MITSUBISHI** - DENNEY
 - Accueil client et découverte des besoins
 - Trouver des solutions pour le client
 - Force de proposition commerciale et négociation
- **Vendeur son et image**
De fev. 2001 à mars 2006 **BOULANGER** - ANDELNANS
 - Accueil client
 - Conseil et vente client (rayon brun)
 - Mise en rayon
- **Manutentionnaire intérimaire**
De sept. 2000 à jan. 2001 **LOGISTIQUE GLOBALE EUROPEENNE** - BELFORT
- **Service militaire**
De fev. 1999 à août 2000 **17ème Régiment du Génie Parachutiste** - MONTAUBAN

Diplômes et Formations

- **D.U.T. Techniques de Commercialisation**
De sept. 1996 à juin 1998 **I.U.T** - BELFORT
- **BACCALAUREAT série STT ACC**
De sept. 1994 à juin 1995 **Lycée Condorcet** - BELFORT

Formation professionnelle

- Formation en financement automobile BtoC & BtoB (crédit classique, leasing, crédit bail, loi Lagarde et Scrivener, prestations et assurances...)
- Formation management
- Formation Conseiller Commercial Assurance MAIF de jan 2026 à juin 2026

Projet professionnel

Intégrer durablement la filière forestière et bois en valorisant une expérience commerciale de plus de 20 ans. Disponible et fortement motivé pour acquérir les compétences techniques nécessaires au métier de technico-commercial bois, dans le cadre d'un parcours de formation interne ou d'une formation spécialisée au CFPA de Besançon-Châteaufarine. Je suis également éligible au POEI.