



Commercial itinérant

Avril 2026 à juillet 2026

Représentation de la marque Tchao Tchao—VAN TOUR 2026

4 destinations (1 mois par site) Les Ponts de Cé, Betton (Rennes), Witteheim (Mulhouse) et Epagny (Annecy)

Organisation et animation de démonstrations en conditions réelles, essais des kits dans les véhicules des prospects, accompagnement personnalisé, conseils technique et commercial, vente des solutions d'aménagement et représentation de la marque sur le terrain.

Compétences mobilisées

- Développement commercial : conseil, démonstration, négociation et vente.
- Représentation de la marque : animation commerciale et relation client.
- Organisation autonome : gestion d'une tournée itinérante et suivi des prospects.

Soft skills clés

- Autonomie et sens de l'organisation.
- Aisance relationnelle et écoute.
- Adaptabilité et réactivité.
- Persévérance et sens du résultat.

Résultat

90 000 € de chiffre d'affaires réalisés pour un objectif de 45 000 €, soit 200 % de l'objectif atteint.



"Une mission exigeante mêlant autonomie, itinérance et développement commercial. Pendant quatre mois, j'ai représenté seul la marque sur le terrain, avec un objectif simple : transformer chaque démonstration en une relation de confiance capable d'accélérer la décision d'achat."