



Kylian Denis

Relation client · Vente & Commerce

Ouvert aux opportunités en vente et relation client

Yerres (91330) · kylian.denis2006@gmail.com · 07 69 93 57 45 · Permis B · LinkedIn : Kylian Denis



Profil LinkedIn

Déterminé, sérieux et autonome, je suis conscient du travail qui m'attend et persuadé que je serai un élément moteur et polyvalent au sein de votre structure.

Compétences clés

Service client & accueil haut de gamme

Valorisation des produits et fidélisation active de la clientèle.

Marketing & communication

Supports commerciaux, réseaux sociaux, site web, marketing digital.

Gestion & administration

Suivi administratif, gestion des stocks, assistance à la mise en rayon.

Télévente & prospection téléphonique

Traitement des demandes de devis, écoute active et closing à distance.

Analyse & stratégie commerciale

Étude de marché, veille concurrentielle, mise en place de promotions.

Vente inbound

Identifier, qualifier et accompagner les prospects jusqu'à la conclusion.

Expérience professionnelle

Manutention / Bar à champagne — RAS, Château de Vaux-le-Vicomte

Intérim · Sept. 2026

- Accueil et orientation d'une clientèle exigeante.
- Gestion de la caisse et encaissement.
- Conseil des clients sur les gammes proposées.

Conseiller de vente — Actu Assur

Alternance · 1 mois

- Prospection téléphonique active et vente de solutions.
- Conseil personnalisé et analyse des besoins.
- Suivi rigoureux du portefeuille client et fidélisation.

Équipier hôtelier — Hôtels 3, 4 et 5 étoiles — Accedit

CDD · Mai 2026 · 1 mois

- Maintenance de premier niveau et préparation des espaces.
- Service attentionné aux clients lors d'événements VIP (dont Dior).
- Réception, contrôle et rangement des livraisons.

Assistant administratif et commercial — XCR Réseau de Courtage, Melun (77)

Stage · Févr. 2024 · 2 mois

- Conception et réalisation de la plaquette commerciale.
- Accueil physique et téléphonique des clients, gestion administrative.
- Animation du site web et des réseaux sociaux, veille concurrentielle.

Négociateur commercial puis assistant négociateur — INSTANTIMMO, Charenton-le-Pont (94)

Stage · 2 mois

- Gestion de la clientèle de A à Z, propriétaires comme acquéreurs.
- Refonte du questionnaire de découverte client.
- Prospection et recherche de biens, accueil des propriétaires.

Employé polyvalent — Tiffany Décoration, Brunoy

Stage · 1 mois

- Accueil, conseil client et vente d'articles de décoration.
- Réception des marchandises, déballage et contrôle des stocks.
- Mise en rayon, thématisation des étalages et présentation visuelle des produits.
- Rangement, étiquetage des prix et entretien de l'espace de vente.

Employé polyvalent — Intermarché, Montgeron

Stage · 3 semaines

- Mises en rayon et gestion des stocks (rotation, affichage des prix).
- Accueil, information et orientation de la clientèle.
- Contrôle de la conformité des produits et des dates de péremption.
- Entretien et hygiène de l'espace de vente et des réserves.

Formation

BTS Commerce international

Sept. 2025 – mai 2026

Saint-Pierre Sup', Brunoy

BTS Commerce international

Oct. 2024 – janv. 2025

MBS Éducation, Paris

Bac Pro Vente – Relation client

2024

Lycée polyvalent Louis Armand, Yerres (91) · Mention Bien

Certifications

Certification à la vente inbound

HubSpot Academy · Oct. 2026

Les principes fondamentaux du marketing digital

Google Ateliers Numériques · Oct. 2026

Compétences, langues et outils

Savoir-faire : Vente, Prospection commerciale, Négociation, Relation client, Service client, Suivi client, Satisfaction client, Gestion de la relation client (CRM), Communication, Communication clients, Communication numérique, Parler en public, Accueil & relation client, Prospection immobilière, Droit, Design graphique, Développement web, Gestion de projet.

Langues : Anglais (B2), Espagnol (Niveau scolaire).

Logiciels : Word, Excel, Canva, Gamma, Visual Studio Code.

Centres d'intérêt : Musique, sport, lecture, univers numérique, projets personnels.