

Né en 1975  
**86000 Poitiers**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1201300912**

## Responsable commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**06/2002 :**

octobre formation de responsable de secteur (animation d'une équipe de salarié, gestion des conflits, conduite de réunion) uniformation niort (79)

**02/2000 :**

formation savoir communiquer avec la presse et rôle et mission d'un ambassadeur de la communication adifor communication paris (75)

**1997 :**

bts communication et actions publicitaires

**1995 :**

deug aes

**1994 :**

bac g (commerce et gestion)

### Expériences professionnelles

---

**/ à ce jour :**

Responsable Commercial / Commerciale

à aujourd'hui responsable commercial gérant développement de la stratégie commerciale, prospection, organisation de salon, suivi client, administration des ventes, gérance de l'entreprise. ecoha courtage en éco travaux et éco habitat poitiers (86)

**/ à ce jour :**

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale BTP

sept responsable commercial développement de la stratégie commerciale, vente en b b, b c, pré étude thermique de projet, conseil en éco construction (maison bbc, maison passive, maison positive) et auto construction, log'avenir magu coulombiers (86)

**/ à ce jour :**

Vendeur / Vendeuse immobilier

chargé d'affaires vente de maison individuelles en b c, recherche de financement, prospection foncière, réalisation de plans. maison d'en france poitiers (86)

**/ à ce jour :**

Mandataire en vente de fonds de commerce

chargé d'affaires vente de maison individuelles en b c, recherche de financement, prospection foncière, réalisation de plans. maisons clair logis poitiers (86)

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Gestion de la stratégie commerciale : veille concurrentielle, définition des objectifs, suivi budgétaire, développement des supports, analyse de la composante prospect/client, suivi des tableaux de bord, étude des axes de développement.

Techniques de vente : mise en place d'outils d'aide à la vente, formation de commerciaux.

Management : conduite de réunion, animation d'équipe.

Informatique : maîtrise parfaite du pack office.