# Directeur commercial

Né(e) en 1975 · 13109 SIMIANE COLLONGUE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1307081630

## Objectif

Relever un nouveau déû professionnel et participer à la réussite de votre société.

## Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

## Expériences professionnelles

07/2012 - 07/2012 — Chef / Cheffe de promotion des ventes

chef des ventes, geoxia, paca. missions principales recrutement et encadrement des rcommerciaux sur deux départements, formation, debrieû ng des entretiens de vente, analyse de l'activité et reporting, mise en place d'opérations commerciales (stands, salons, prospection, phoning hard …), prospection foncière, soutien la vente .

11/2010 - 06/2012 — Chargé / Chargée d'expansion immobilière

directeur commercial, vision habitat, aquitaine. les temps forts participation la création de l'activité construction et promotion immobilière (ccmi,vefa) du groupe, etudes de marché, elaboration et développement de la stratégie commerciale, mise en place de la procédure commerciale, création de l'identité et des outils de communication devision habitat (nom, logo, site internet …), marketing (plan de communication), mise en place d'un réseau partenaires, recrutement et formation de l'équipe commerciale, encadrement de l'équipe commerciale, ventes.

2007 - 10/2010 — Chef / Cheffe de promotion des ventes

directeur commercial groupe groupe corihn, normandie. les temps forts pilotage des équipes commerciales maison individuelle (4 marques), encadrement de l'équipe commerciale promotion immobilière, lotissement, elaboration et mise en place d'une nouvelle segmentation en maison individuelle (entrée de gamme, moyen de gamme, haut de gamme, ossature bois), développement et animation d'un réseau de commercialisation externe, marketing, communication, soutien la vente, ventes.

2004 - 2007 — Responsable animateur / Responsable animatrice des forces de vente

directeur commercial, maisons d'en france (corihn), normandie. les temps forts management de l'équipe commerciale, modiû cation de la politique commerciale et de la démarche de vente (r2), diversiû cation de l'oû re, création de nouveaux outils d'aide la vente, ouverture de nouvelles agences, soutien la vente, ventes.

2003 - 2004 — Responsable animateur / Responsable animatrice des forces de vente

animateur commercial, maisons d'en france (corihn), normandie. missions principales animation de l'équipe commerciale, contrôle et reporting, rendez vous en duo, ventes.

## Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

## Compétences

MANAGEMENT :
Recruter,Former,Animer, Gérer,Contrôler
- Animation commerciale,
- Contrôle et reporting des résultats,
- Recrutement,
- Formation,
- Soutien à la vente.

GESTION COMMERCIALE :
Elaborer,Diriger,Contrôler

- Mise en oeuvre de la politique commerciale,
- Déû nir les objectifs quantitatifs et qualitatifs,
- Déû nir et tenir les budgets,
- Mise en place d'outils de contrôle opérationnel,
- Contrôle et validation des contrats de construction.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :
Observer,Analyser,Anticiper,Agir
- Développement de nouveaux marchés/produits,
- Anticiper les marchés porteurs,
- Perfectionner les outils d'aide à la vente,
-Vendre.

MARKETING :
Susciter, Séduire, Expliquer
- Elaborer des plans de communication,
- Communication globale,
- Organisation d'évènements.

## Loisirs

Sports collectifs et individuels, voyages.

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.