

Né en 1975

13109 Simiane Collongue

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 1307081630

Directeur commercial

Objectifs

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

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans les Services Commerciaux.

Expériences professionnelles

07/2012 :

Chef / Cheffe de promotion des ventes

chef des ventes, geoxia, paca. missions principales recrutement et encadrement des commerciaux sur deux départements, formation, debriefing 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, études de marché, élaboration 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 corihn, normandie. les temps forts pilotage des équipes commerciales maison individuelle (4 marques), encadrement de l'équipe commerciale promotion immobilière, lotissement, élaboration 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, modification de la politique commerciale et de la démarche de vente (r2), diversification de l'offre, 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et 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,
- Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs,
- Définir 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.

Centres d'intérêts

Sports collectifs et individuels, voyages.