Gilles B. - Né le 18/01/1974
72 470 Fatines
18 ans d'expérience
Réf : 1408040926

Chef de vente

Ma recherche

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

Formations

BTS force de vente à la C.C.I. Angers
École de formation AGF groupe Allianz
Formation Francis LEFEBVRE : Fiscalité foncière : Aspect juridique et fiscaux

Expériences professionnelles

2010 - 2012
Chef des ventes : Habitat plus Secteur : Constructeur Départements Sarthe - Mayenne Management et développement de mon secteur géographique comprenant plusieurs agences : -contrôle le respect des procédures et les règles du service commercial. -Établir un prévisionnel de l'activité commerciale -Définir les besoins en ressources humaines en fonction des objectifs -Intégrer, former, accompagner, motiver la force de vente -Préparation, mise en oeuvre des actions commerciales -Créations d'un tissu relationnel de partenaires actifs sur le secteur

2005 - 2010
Responsable commercial : Bouygues Immobilier Secteur : Promoteur Bouygues Immobilier Centre Loire Agence Maine Anjou, 49 000 ANGERS Actions internes : -Commercialisation de programmes immobiliers neufs en accession, investissement et défiscalisation -Suivi de régularisation, plan de financement, signature notaire, gestion des choix et des livraisons -Élaboration des études de marché et de concurrence -Participation aux lancements commerciaux et salon de l'immobilier -Concevoir, programmer et animer l'événementielle commerciale -Planification, suivi et contrôle des actions de marketing et du plan média -Intégration des nouveaux commerciaux -Optimisation et suivi de la tenue des espaces de vente Actions externes : -Développement du relationnel et Animation des ventes auprès des partenaires, agences immobilières et réseaux bancaires -Mise en place d'actions de motivation de la force commerciale -Veille et formation aux nouveaux dispositifs fiscaux et réglementations Actions transversales : -Pondération des grilles de prix et harmonisation de la stratégie produit pour les directions programmes -Conception des études de marché et analyses commerciales pour le développement foncier

2003 - 2005
Conseiller financier : AGF Groupe Allianz Secteur : Assurances, finance, placements AGF Assur finance Agence Maine 72 000 LE MANS -Réalisation de bilans patrimoniaux et préconisations de solutions: épargne, retraite, investissements immobiliers, impôts, placements, prévoyance. -Mise en place de stratégies patrimoniales -Sélection de produits financiers, immobiliers ou d'assurance

2001 - 2003
Agent indépendant : Groupe France épargne Secteur : Défiscalisation Groupe France épargne Rue Molière 44 000 NANTES -Analyse de la situation fiscale et patrimoniale des clients -Élaboration de stratégies, argumentation d'un conseil pertinent et personnalisé -Commercialisation de produits immobiliers (LMP, LMNP, Demessine, ZRR, De Robien …) -Développer, accompagner et fidéliser un portefeuille client et un réseau d'apporteurs d'affaires (banques, agences immobilières, promoteurs, notaires…)

1996 - 2001
Technico-commercial : YANN CONSTRUCTION Secteur : Constructeur Yann Construction Rue Montoise 72 000 LE MANS -Commercialisation de maisons individuelles en accession à la propriété, ou en investissement -Élaboration du projet en fonction des aspects sociaux et financiers des clients -Recherche foncière et développement d'un partenariat avec lotisseurs, notaires… -Étude financière, et partenariats bancaires -Marketing, communication

Permis

Permis B / A

Centres d'intérêts

- Sport automobile
Tennis