Né le 29/04/1975
76520 Quévreville La Poterie
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1411041251

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Haute Normandie, dans l'Immobilier.

Formations

2005-2008 : stages professionnels de Manager CRECI
1994-1996 : stages professionnels de techniques de vente cabinet Mix Rh
1994 : CAP-BEP action commerciale

Expériences professionnelles

2010 à ce jour
MAISONS MARIE, GROUPE VIVAXIA RESPONSABLE COMMERCIAL En charge de 3 agences : Isneauville - Longueville sur Scie et Saint Romain de Colbosc Management commercial, Gestion et suivi des ventes Résultats obtenus : 75 Ventes de réalisées /an Recrutement et formation de commerciaux Taux d'annulation inférieur à 20 %

1999 à 08/2009
GEOXIA, MAISON FAMILIALE Nord-Ouest 1er constructeur français de maisons individuelles, 10 000, 2600 collaborateurs

2005
RESPONSABLE COMMERCIAL des départements 27 et 76 Animation d'une équipe de 7 commerciaux et de 2 binômes (gestionnaire et technicien géomètre) Vente de 100 maisons ans Animation des centres d'exposition du Mesnil Esnard et d'Evreux Suivi administratif des dossiers clients (financements, contrats, permis de construire) Gestion du budget de communication de 100 K€ Contrôle et suivi de l'activité des commerciaux Résultats obtenus : Amélioration de 52 % des ventes sur l'année 2007 par rapport à 2006 Recrutement et formation de commerciaux, sans turn over Taux d'annulation inférieur à 20 % Réalisation de la marge commerciale

1999 à 2004
CADRE COMMERCIAL (76) LE MESNIL ESNARD Vente de maisons individuelles auprès des particuliers Recherche de terrains auprès des notaires, mairies et lotisseurs … Adaptation du modèle de maison en fonction du budget du client Aide à la réalisation des dossiers financiers, négociation avec les organismes financiers Résultats obtenus : 1er vendeur de toute la Normandie avec la réalisation de 25 à 30 ventes par an

1998 à 1999
AGENCE JACQUES RIVIERE IMMOBILIER ROUEN Agence Immobilière spécialisée dans la vente de maisons et d'appartements, 12 personnes dont 4 commerciaux 1998: NEGOCIATEUR IMMOBILIER Prospection, estimation financière et vente de biens immobiliers Obtention de 25 mandats de vente mensuelle dont 25 % en exclusivité Résultats obtenus : Réalisation de 24 ventes immobilières à l'année 1997 à 1998: MAISONS PALLADIO MONT SAINT AIGNAN Maisons d'architectes, réalisation de 12 maisons individuelles par an 1997 : RESPONSABLE COMMERCIAL DE LA MARQUE PALLADIO Création et développement de la marque PALLADIO Conception de 14 modèles (de l'étude de marché à la conception) Communication publicité 20 K€ Animation commerciale auprès des particuliers Conseil aux clients par rapport à leur budget personnel Résultats obtenus : Mise en oeuvre technique, marketing, financière de la création d'une nouvelle marque pour le compte

d'un architecte 1994 à 1996: AGENCE IMMOBILIERE DU PORT, SAINY VALERY EN CAUX 22 personnes dont 17 commerciaux, CA 41 Millions d'€ 1994: NEGOCIATEUR IMMOBILER Prospection et commercialisation de biens anciens et de maisons neuves pour le compte d'HABITAT CONCEPT Commercialisation de programmes neufs (loi Méhaignerie et Besson) auprès des particuliers et des investisseurs Résultats obtenus : Vente du programme LE PANORAMIQUE (34 logements) à Saint Valéry en Caux Vente de 30 maisons individuelles par an 1992 à 1994: SPORT ENGHIEN, ENGHIEN LES BAINS 1992: APPRENTI VENDEUR DANS LE CADRE D'UN CONTRAT DE QUALIFICATION Développement du CA sur les marques : Lacoste, Nike, Reebook

Langues

- Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Animation d'équipes commerciales
Développeur d'activité commerciale
Responsable de centres de profit
Négociations avec les partenaires institutionnels (Expert)