Responsable Commercial

Né(e) en 1975 · 76520 Quévreville La Poterie · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1411041251

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Immobilier

Formations

2008
stages professionnels de manager creci
1996
stages professionnels de techniques de vente cabinet mix rh
1994
cap bep action commerciale

Expériences professionnelles

2010 - 2010 — Responsable de vente immobilière

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 20 %

2005 - 2005 — Responsable de gestion administrative des ventes

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 par rapport recrutement et formation de commerciaux, sans turn over taux d'annulation inférieur 20 % réalisation de la marge commerciale

1999 - 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 la réalisation des dossiers financiers, négociation avec les organismes financiers résultats obtenus 1er vendeur de toute la normandie avec la réalisation de 25 30 ventes par an

1999 - 08/2009 — Constructeur / Constructrice de maisons individuelles

geoxia, maison familiale nord ouest 1er constructeur français de maisons individuelles, 10 000, collaborateurs

1998 - 1999

agence jacques riviere immobilier rouen agence immobilière spécialisée dans la vente de maisons et d'appartements, 12 personnes dont 4 commerciaux 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 l'année maisons palladio mont saint aignan maisons d'architectes, réalisation de 12 maisons individuelles par an responsable commercial de la marque palladio création et développement de la marque palladio conception de 14 modèles (de l'étude de marché la conception) communication publicité 20 k€ animation commerciale auprès des particuliers conseil aux clients par rapport leur budget personnel résultats obtenus mise en oeuvre technique, marketing, financière de la création d'une nouvelle marque pour le compte d'un architecte agence immobiliere du port, sainy valery en caux 22 personnes dont 17 commerciaux, ca 41 millions d'€ 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) saint valéry en caux vente de 30 maisons individuelles par an sport enghien, enghien les bains

apprenti vendeur dans le cadre d'un contrat de qualification développement du ca sur les marques lacoste, nike, reebook

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Compétences

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

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