

Né le 26/07/1966
60840 Breuil Le Sec
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1509231509



Commercial b to b et b to c

Objectifs

Créer, entreprendre des projets de grande envergure, développer le CA, pérennité

Ma recherche

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

Formations

1989 : Formation
Formation de Technicien Force de Vente

1989 : Formation
C.A.P. Vente

1985 : Formation
C.A.P Ebéniste

Expériences professionnelles

2017 - 07/2019 :
Négociateur Immobilier chez Guy Hoquet sur Orléans (45)
Maîtrise parfaite de la Loi Alur

2013 - 2016 :
Vendeur Extra Meubles Et Salons
Sur toute la France, Suisse, Belgique et Luxembourg (Roche-Bobois , Cuir Center...)
Coefficient de vente des affaires conclues : 2,4 à 2,6 en moyenne

2012 - 2013 :
Commercial en home office Région Centre chez Piscinelle - Fabrication Et Commercialisation De Piscines
Conception et vente de piscine, aménagement de terrasses sur mesure aux particuliers et professionnels (Hôtellerie, restaurant, Centre de remise en forme ...)
 Vente et aménagement des espaces extérieurs (plantes, abris, mobiliers, luminaires, décorations ...)
 Suivi de la conception à la réalisation finale du chantier jusqu'au paiement
 Portefeuille de 2 à 4 ventes mensuel
 Démarches administratives, urbanisme

2004 - 2012 :
Négociateur Immobilier chez Orpi - Agence Immobilière
Vente aux particuliers et professionnels (Murs commerciaux, pas de porte, droit au bail, Promoteur immobiliers ...)
Prospection terrain , traitement des informations récoltées sur le terrain

Distribution mailing et envoi de e mailing, phoning, relance vendeurs et acquéreurs
Négociations, estimations, visites, ventes
Rédaction des compromis de vente et ses diagnostics, urbanisme
Suivi des réunions de chantiers avec les artisans et architectes pour évaluation projet, coût, délais
Classement national entre 70ème et 120ème négociateur sur les 4300 du réseau

2000 - 2004 :

Directeur de Magasin chez Maison Coloniale- Distribution De Meubles Et De Décoration De Style Colonial
Implantations magasins, création d'espaces de ventes d'objets de décorations, de mobilier, mise en ambiance des espaces de ventes textiles

- Vente, conseiller, animer, développer, fidéliser de la clientèle B to B et B to C
- Démarchage, Exposition CE (Saint-Gobain, La Poste, Christian Dior ...)
- Encadrement d'une équipe de 4 à 5 personnes
- CA augmenté de 8% à 12% annuel, avec un coefficient de vente de 2,5 à 2,7 en moyenne , et 60% d'acompte

1990 - 2000 :

Vendeur EXTRA meubles et salons

Sur toute la France, Suisse, Belgique et Luxembourg (Roche-Bobois , Cuir Center, Crozatier., Mobilier de France, Celio ., Arthur Bonnet)

- Ouverture de magasin, foires internationales de Paris, Genève, Milan ...
- Salons professionnels de l'ameublement et de la décoration, Maison et objet, Show room
- Création des stands pour des Architectes, des promoteurs, des enseignes
- Coefficient moyen des affaires conclues : de 2,5 à 2,7

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit :), Italien (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Android, Logiciel Interne De Société, Word, Outlook, Cadastre.Gouv, Réseaux Sociaux

Atouts et compétences

Double compétence: Négoce d'achat et Vente

Processus de vente, stratégie commercial, négociation, juridique immobilier et urbain. Organisation des espaces intérieurs et extérieurs, merchandising, développement du CA, fidélisation de la clientèle, financement

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Réelle Passion pour la décoration, l'Architecture et l'Histoire de l'Art

Passionné de voyage et de culture étrangère : Italie, Allemagne, Hollande, Espagne, Jamaïque, Grèce, Polynésie

....