

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  
C.A.P. Vente

**1989** : Formation  
Formation de Technicien Force de 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, mobilier, luminaires, décos ...)   
□ 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 envoie de e mailing, phoning, relance vendeurs et acquéreurs  
Négociations, estimations, visites, ventes  
Rédaction des compromis de vente et ses diagnostiques, 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 décos, 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  
....