

Né en Janvier 1964  
**83150 Phuket**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 1605250932**



## Responsable commercial

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans l'Immobilier, les Services commerciaux, le Génie civil et travaux publics.

### Formations

**1992** : Bac +2  
BTS Gestion et Organisation d'entreprise option co

**1984** : Brevet De Technicien  
Dessinateur Bâtiment, Génie civil et VRD  
BREVET DE TECHNICIEN (Bac professionnel) :Métreur GO, Dessinateur Projeteur Bat. TP

**1981** : Cap / B.e.p. sur Arras (62)  
CAP, BEP Dessinateur Bâtiment , TP et VRD.

### Expériences professionnelles

**03/2017 - 05/2020 :**  
Manager chez Oriental Crown sur Patong, Phuket (83), Thailande  
Vente immobilière de Luxe. Gestion d'équipes commercial, formation mensuel, des équipes française et anglophone.

Fermeture définitive de la compagnie, suite au Covid.

**03/2005 - 01/2017 :**  
TO MANAGER / CHEF DES VENTES en Asie : Thailande et Cambodge chez Sté Absolute World Et Vacationsgroup, Cambodge  
Gestion équipe commercial (+15 commerciaux ) : recrutement, formation vente one shot, BtoB et BtoC  
Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances  
Encadrement d'une équipe : niveaux de qualification hétérogène dont VRP, employés  
Organiser les fonctions administratives, techniques, commerciales, humaines  
Construire un projet et organiser sa mise en oeuvre  
Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances  
Nommé 3 fois Top Closer( 45% taux de closing) toutes lignes confondues

**10/2002 - 01/2005 :**  
MANAGER dans les Caraïbes chez Sté Sunterra, Dreampoint Et Elite Island Yachts , Saint Martin  
Vente de Timeshare , fractionnel et investissement locatif, Immobilier de loisirs 5 étoiles ( Marriott, Shératon, Hilton, Westin) et ventes de Catamaran 5 cabines en fractionnel. Ventes en one shot et BtoB  
Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances  
Gestion équipe commercial (+10 commerciaux ) : recrutement , formation vente one shot, BtoB et BtoC  
Nommé 3 fois top vendeur (35% taux de closing net) et 2 fois Top closer (43% taux de closing net)

**01/2002 - 09/2002 :**

**CHEF DE GROUPE chez Sté Protecnicom sur Montpellier**

Vente de prestations de services: Télésurveillance, téléphone numérique, climatisations et sites internet pour PME PMI , vente BtoB  
Gestion d'une équipe de 3 commerciaux

**01/1998 - 12/2001 :**

**SALES MANAGER, Guadeloupe**

Vente Timeshare, Immobilier de Loisirs Résidence Hôtelière 4 à 5 étoiles, vente en one shot  
Gestion d'une équipe commerciale de 20 vendeurs et 3 chefs de ventes

**02/1997 - 01/1998 :**

**CHEF DE GROUPE chez Sté Tep Filiale Du Groupe Cipe Domaine Télésurveillance sur Montpellier**

Vente au PME, PMI et grand comptes, produits de télésurveillance, vente one shot et BtoB

**01/1993 - 01/1997 :**

**CHEF DES VENTES chez Sté Rci Et Interval International, Espagne**

Vente de Timeshare , immobilier de loisirs 4/5 étoiles. Vente en one shot

Gestion d'équipes de 5 à 15 commerciaux

Nommé.4 fois Top closer ( 40% taux de closing net)

**01/1985 - 07/1990 :**

**CONDUCTEUR DE TRAVAUX Bat. TP chez Groupe Oth sur Lille**

Débutant en tant que Dessinateur projeteur Bat, TP, tout en étant passé par les poste de Mître GO, Chef de chantiers VRD et surveillant de travaux

## **Langues**

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : )

## **Atouts et compétences**

---

**MANAGEMENT :**

Définir une politique des ressources humaines

Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances

Encadrement d'une équipe de qualification hétérogène dont VRP, employés, techniciens cadres

Nombre de personnes encadrées et formées: 15 et plus

**GESTION :**

Définir la politique de l'entreprise

Établir un budget, analyser les écarts, prendre les mesures correctives

Organiser les fonctions administratives, techniques, commerciales, humaines

Construire un projet et organiser sa mise en œuvre

Prospecter, sélectionner et suivre des clients et des distributeurs

**NÉGOCIATION :**

Diriger une négociation commerciale

Argumenter et convaincre pour conclure un marché

Organiser le dialogue social et négocier avec la présentation du personnel

## **Permis**

---

Permis A, Permis A1, Permis B, Permis C, Permis C1