

--
0 à 1 an d'expérience

Réf : 1705131241

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

2011 :

lycée espagnol luis buñuel, neuilly sur seine bts commerce international

2010 :

lycée espagnol luis buñuel, neuilly sur seine terminale économique

Expériences professionnelles

06/2015 :

Responsable des achats groupe

responsable commercial umalis group • pilotage de différents projets sein du groupe • gestion des achats (publicité, immobilier, bureautique etc...) • négociation interne et externe • mise en place et animation de réunion d'information hebdomadaire • relation clients (mise en place d'une mission job phoning) • suivi des projets événementiels du groupe • développement et stratégie commercial • représentant de la société lors de salons • gestion du patrimoine immobilier du groupe et de son développement

2012 - 05/2015 :

Agent commercial / Agente commerciale en immobilier

agent commercial indépendant, secteur immobilier (réseau mandataire) • prospection téléphonique et physique de nouveaux clients • estimation du produit, prise de mandats, visites et gestion de propositions • prise en charge de l'ensemble des étapes de la vente négociation avec les clients (vendeurs et acheteurs), mise en place du dossier de vente • fidélisation clients • formation et recrutement de nouveaux collaborateurs sein du réseau • prospection et prise de rendez vous (150 appels par jours en moyenne) • formulation de devis, rédaction des contrats • gestion des appels entrants

2011 - 2011 :

Agent / Agente de montage en ascenseurs

stage d'observation en maîtrise d'oeuvre ascenseurs, jometri • tâches administratives • analyses et études de faisabilité • suivi des travaux

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Prospection téléphonique et physique de nouveaux clients
- Estimation du produit, prise de mandats, visites et gestion de propositions
- Prise en charge de l'ensemble des étapes de la vente : négociation avec les clients (vendeurs et acheteurs), mise

en place du dossier de vente

- Fidélisation clients
- Formation et recrutement de nouveaux collaborateurs au sein du réseau
- Tâches administratives
- Analyses et études de faisabilité
- Suivi des travaux
- Négociation (achat/vente) et technique de vente

Centres d'intérêts

Football (7 ans), guitare (compose et interprète), boxe thaï (4 ans), cinéma (participation à différents tournages), fondateur de FEEP Events (organisation de soirées événementielles)