Responsable commercial dans le secteur du bâtiment

11100 Narbonne · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1808121227

Ma recherche

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

Formations

12/2003 — Bac +2 — Montpellier
BTS Force de vente
12/1995 — Paris
Diplôme d'agent spécialiste en assurances
12/1994 — Bac +2 — Toulouse
Diplôme en Gestion-Marketing

Expériences professionnelles

05/2010 - 05/2015 — Directeur d'une entreprise de rénovation

Rénovation, construction, et tous corps d'états : gros oeuvre, toitures, charpentes, façades, fondations, peintures, carrelages, électricité, plomberie. Prospection et intervention sur quatre départements pour prendre les bons de commandes, suivi des chantiers.

09/2003 - 05/2015 — Directeur d'agence immobilière

Encadrement et management d'une force de vente de quatre négociateurs et d'une secrétaire commerciale. Mise en place des objectifs, formation, recrutement et encadrement des commerciaux sur le terrain. Vente de villas, domaines, appartements, terrains, hôtels-restaurants, maisons d'hôtes, gîtes, lotissements, châteaux et belles demeures.

09/2001 - 08/2003 — Agent commercial en immobilier

A réussi à augmenter le nombre de clients et à dépasser les quotas annuels de 30 %. Vente et prospection de biens dans le centre historique de Toulouse.

02/1998 - 06/2001 — Responsable technico-commercial

Chef de secteur sur 4 départements, responsable de quatre centres de remplacement de vitrages automobiles. Vente de vitrages auprès des professionnels de l'automobile.

01/1996 - 12/1997 — Chargé de clientèle

Vente de produits de placements financiers et assurances vies, de retraites par capitalisation. Mise en place des différents régimes de prévoyances.

07/1994 - 01/1996 — Commercial

Vente d'abonnements mensuels à la télévision par câble. Vente auprès des particuliers en porte à porte.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Encadrement d'une force de vente, Connaissance de matériaux de construction, Formation et suivi des commerciaux, Négociateur persuasif, Améliorations des bénéfices et du CA, Développement de la notoriété, Energique et motivé, Suivi des chantiers, Prise de bons de commandes, Autonome, Expert en clôture de ventes, Sociable et accueillant, Axé sur les objectifs, Gestions de comptes nationaux, Fiable, Excellentes aptitudes à communiquer

Loisirs

Voyages dans le monde, Photographie, Passionné de monnaies anciennes et de billets de banque, Médaillé de la défense nationale en 1989 (grade de Sergent dans l'infanterie)

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