Directeur Commercial

Né(e) en 1980 · 89100 ROSOY · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2105041422

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Bourgogne-Franche-Comté
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2011 — Bac +2
BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
2001 — Bac +2
BTS ACTION COMMERCIALE
1999 — Bac Pro
BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE REPRESENTATION
1997 — BEP
BEP VENTE ACTION MARCHANDE
1997 — CAP
CAP RELATION
CLIENTELE

Expériences professionnelles

05/2010 - à ce jour — Dirigeant créateur

Conseil en immobilier d'entreprise spécialisée sur le Conseil, Expertise, Transaction, Promotion pour le compte de donneurs d'ordres publics et privés.
Couverture de l'ensemble du territoire avec une grande partie de l'activité réalisée sur la région IDF et limitrophes.
Interventions sur l'activité de conseil et promotion immobilière et contractant général clés en mains ou en Maitrise d'oeuvre avec le concours d'architectes, entreprises générales, Maitres d'oeuvre TCE et entreprises sous-traitantes.
Réalisation en TCE et second-oeuvre avec de nombreuses références en aménagements tertiaires et commerciaux, sur l'IDF, la Bourgogne, NPC, Champagne-Ardennes, Lorraine, Alsace, Franche-Comté et Rhône-Alpes.
Asset-managment, property-managment.
Intervention en investissement, cessions, acquisitions, due-diligences, auprès d'investisseurs institutionnels, foncières, fonds.
Programmes d'immobilier d'entreprise et résidentiel (tertiaire, commerce, activités, industries, loisirs, santé, logements).
Montage d'opérations - financements structurés - Ventes au détail ou en blocs aux investisseurs privés et institutionnels - Sales and lease back - Portage de projets en direct ou en collaboration avec des investisseurs.
Elaboration et mise de place de Partenariats Public - Privé.
Création - Développement et Vente de tout ou partie de SCI et SCCV.
Connaissance et Maitrise des différents dispositifs de défiscalisation.
Recherche foncière et études de marchés - études de faisabilité.
Montage de programme (emplacement, typologie, segment, prix,……..)
Suivi technique, juridique et financier du programme.
Pilotage du programme jusqu'à la livraison et levée des réserves.
Mise en place des canaux de commercialisation.
Plusieurs opérations réalisées pour un montant total de 45 millions d'€, tous métiers confondus avec une marge opérationnelle supérieure à la moyenne

09/2007 - 04/2010 — Directeur du Développement

Direction de la région Ile de France et responsable d'une agence de 14 personnes basée sur l'IDF.

Conception-Réalisation d'opérations immobilier d'entreprise clés en main de type tertiaire, industriel, commercial et autres activités.
Montage d'opérations - financements structurés - Ventes au détail ou en blocs aux investisseurs privés et institutionnels - Sales and lease back - Portage de projets en direct ou en collaboration avec des investisseurs.
Gestion et développement du portefeuille client de l'agence et garant d'un chiffre d'affaires annuel de 35 millions d'euros.
Progression du CA de 25% en 2 ans et progression de 30% de la marge.
Intervention en tant que Promoteur Immobilier, contractant général ou Maitrise d'oeuvre d'exécution.
Relations avec collectivités, donneurs d'ordres publics et privés, architectes et autres prescripteurs, sous-traitants,…….
Gestion et intervention sur l'ensemble des corps d'états (Gros-oeuvre, Elévations, second-oeuvre, lots techniques - CVC, plomberie, etc…….)
Quelques dossiers phares réalisés :
- VACHETTE Groupe ASSA ABLOY - Siège social à SAINTE-SAVINE (10) pour 4.5 M€ ainsi qu'une transformation d'un local d'activité en bureaux et laboratoire pour 1.9 M€.
- Groupe G7 - Filiales NOVARCHIVE - MGF LOGISTIQUE - HOMEBOX : Constructions et réhabilitations de sites pour implantations d'agences ou filiales pour un total annuel de 8 M€.
- PROUDREED : réalisation d'un parc d'activités tertiaires au nord de Strasbourg (67).
- CCEL : Réhabilitation d'un bâtiment administratif en pépinière d'entreprises à LANGRES (52).
- Réhabilitation et aménagement du siège de SAMAS France - MAJENCIA à SAINT-CLOUD (92) pour un montant global de 5M€.
- GAZELEY et PROLOGIS : Construction et extension de site pour le compte de développeurs de plates-formes logistiques pour un montant global de 5 M€ annuels.
- EDF : Constructions de bâtiments de bureaux sur les sites de production d'électricité de PENLY et PALUEL pour un montant global de 10.5 M€

10/2004 - 07/2007 — Directeur commercial

Management de 3 commerciaux
Prise en charge du secteur avec un CA de 1.5 M€,
Progression du CA à 11.5 M€ en 2 ans.
Division Emballages Polystyrènes et Polypropylène
Expansés - Mousses alvéolaires.
Division bâtiment Cloisons et isolation intérieure.
Responsable de la division BATIMENT sur cette même
Région.
Travaux avec les BE du groupe pour développement de Nouveaux produits et/ou amélioration des existants,
Nombreux déplacements en Alsace au siège du groupe.
Responsable de la région IDF (Paris + 92/95/93/94/77/78/91/ 10 et 89).
Interventions en tant que Responsable Grands Comptes sur Toute la France.
Responsable commercial IDF et responsable de marché
Elaboration et vente de projets sur mesure.
Calages industriels et emballages industries et distribution.
Responsable de marchés industries et pharmacie - groupe
Responsable des activités BATIMENT (cloisons, parement, Isolation, plâtre et laine de verre)

03/2003 - 10/2004 — Responsable

Responsable région Nord/Est comprenant 34 départements.
Prospection directe et animation d'un réseau de prescripteurs
Sur le 89 / 10 / 21 / 58 / 02 / 51 / 08 / 57 / 54 / 67 / 68 / 90 / 25 / 39 / 52 / 59 / 62 / 02 / 80 / 71 / 69 / 01 / 03 / 18 / 41 / 45 77/ 91 / 92 / 94 / 95 / 93 / 75 / 28.
Responsable commercial d'un attaché de clientèle sur la Région Sud/Est comprenant 25 départements.
Commercialisation de produits plasturgiques et de produits de Signalisation/signalétique sur mesure pour centrales d'achats et grandes surfaces/ commerces traditionnels et Industries diverses

03/2002 - 03/2003 — Attaché Commercial

Attaché Commercial IDF en charge de toute la région et Responsable France pour le matériel de reprographie.
Pour la vente de matériel d'impression et de façonnage

09/1999 - 02/2002 — Attaché Commercial

Attaché Commercial sud 77 pour le vente de Matériel bureautique et informatique

Langues

Français (Courant)

Compétences

Gestion et développement du portefeuille client
Montage d’opérations - financements structurés - Ventes
Création - Développement et Vente

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Rugby, sports mécaniques, randonnée

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