

Né en 1980
35580 Goven
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2110141504

Directeur régional

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bretagne, dans les Services commerciaux.

Formations

2011 : Bac +5

Master Assurance - (équivalence)

- Formation puis obtention du livret de Niveau I Courtier en Assurance
ORIAS N° 12 066 581 et Carte T N° 623 458

2001 : Bac +2 à CCI / Rennes sur Rennes

BTS Force de Vente

Expériences professionnelles

2009 à ce jour :

Directeur Commercial chez Inef - Immobilier - Financements - Assurances

- Développement de l'offre produit, du process de distribution, des équipes de ventes et du Chiffre d'Affaires.
- Management de mes forces de ventes, prescripteur bancaire.
- Suivi, contrôle, et développement des compétences et des ventes.
- Créations et gestion d'outils et de sites internet et CRM

2008 - 2009 :

Directeur Télémarketing France - Immobilier chez Groupe Equalliance - Offep

- Refonte de la politique commerciale, Internalisation et gestion du télémarketing, (11 sociétés en France et étranger), baisse des coûts (budget annuel passé de 3,2M€ à 1,9M€), amélioration du ratio rdv/vente de 10%, création de 3 postes en CDI, développement des prestataires.
- Management de 2 entreprises commerciales (19 personnes, 10M€)

2007 - 2008 :

Directeur Régional - Immobilier chez Groupe Equalliance - Offep

- Management de 8 entreprises (70 personnes, 107M€)
- Développement des entreprises et des points de ventes
- Participation à l'élaboration de la politique commerciale

2006 - 2007 :

Directeur Régional - Immobilier chez Groupe Akerys - Ifpi

- Management de 4 entreprises (32 personnes, 62M€)
- Développement du nombre de vendeurs et des ventes
- Participation à l'élaboration de la politique commerciale et bilans de promotions

2004 - 2006 :

Directeur Commercial (14M€/an) - Immobilier chez Groupe Akerys - Clt Conseil

2001 - 2004 :

Agent Commercial - Immobilier chez Groupe Akerys - Cnaf

1999 - 2001 :

Commercial chez Société Jem (force De Vente Supplétive Permanente)

- 21 départements sur divers secteurs d'activités dont GMS et GSB

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management : Centres de profits, Plateaux Télémarketing, Vendeurs, agents commerciaux, CGP, Réseaux

Commerciales : ventes directes et indirectes, trame, formation, suivi, contrôle, animations, réunions, Développement

Produits : Immobilier, Assurances, Prévoyances, GMS, GSB, Financements, Automobile

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Tennis, Voyages, Cinéma, Moto