Né en 1975
17000 La Rochelle
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2203251246

Directeur de programmes

Ma recherche

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

Formations

2022 :

Expériences professionnelles

2012 - 2012 :
Développement d'agence de Construction Gestion des Ventes
Mission en freelance de 6 mois sur le Poitou Charentes, Assurer la croissance de développement de l'agence et de son réseau. Améliorer sa rentabilité et son impact commercial. Mise en place d'une communication stratégique et innovante.

2012 - 2012 :
Développement Réseau Commercial, Gestion des Ventes & Communication. Mission freelance de 3 mois chez Compagny V- Exp Immobilier Asie (promotion Immobilière)
Assurer la croissance de l'enseigne et la vente de ses programmes immobiliers. Améliorer la commercialisation des biens à l'international.

2011 - 2011 :
Développement & Négociation Commerciale d'Implantation sur la zone Euro - Mission freelance de 3 mois chez Enseigne Modernista Praha, Republique Tcheque
Participer contribuer au développement immobilier du groupe. Négociation pour l'implantation de corners sur le Pays ainsi que sur l'ensemble de la zone Euro

2011 - 2011 :
Direction Commerciale. Mission en freelance de 6 mois chez Groupe Ho-soleil Acp Rochefort/bcd Rennes, Cour Elec Baud
Direction Commerciale du Groupe sur l'ensemble des régions de la Cote Atlantique. Audit du Groupe et Pilotage de la Performance économique, mise en place d'actions visant au développement de la stratégie commerciale de l'enseigne. Gestion et communication de crise

2010 - 2010 :
Conseil Développement Réseau & Implantation. Mission freelance de 6 mois principalement sur la Provence et le Var chez Luxury Immo Prestige (immobilier Méditerranéen)
Assurer la croissance de l'enseigne et gérer la commercialisation de programmes immobiliers neufs

2007 - 2010 :

Direction & Développement Agences et réseau Groupe BI. Mission freelance de (6 x 6 mois) chez La Bourse De L'immobilier Créations D'agences
recruter, animer, gérer, motiver, contrôler le travail des équipes de négociateurs, être le moteur des Agences. Assurer la croissance de l'enseigne et gérer la commercialisation biens immobiliers

2006 - 2007 :
Direction d'une Agence Immobilière chez Lagarde Invest Immobilier sur La Rochelle L'ile De Ré Et Paris
Assurer la croissance de l'enseigne et gérer la commercialisation de programmes immobiliers neufs. Assurer un stock de biens Vente Location Gestion

2003 - 2006 :
Consultant Conseil en Immobilier. (Agent Commercial) chez Agence A Rateau sur La Rochelle
Transaction Location Gestion Pro & Particulier. Prospection sur le terrain, Phoning, Développement réseau, Constituer et Entretenir un stock de biens à vendre

2002 - 2003 :
Directeur de Restaurant chez Rendez Vous sur La Rochelle
Mission en contrat CDD de 1 an sur la Rochelle pour la création et le développement du CA d'un établissement de Restauration de 80 couverts plus Bar. Restaurant le Rendez Vous / Assurer la croissance du restaurant.

1996 - 2002 :
Conseiller Commercial en B to B chez Icdc Média Com Plus/groupe Ppr
Vente d'espaces publicitaires sur tout le grand ouest. Organisation des espaces de ventes. Assurer la croissance de l'enseigne et gérer la commercialisation de produits et d'espaces publicitaires

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Stratégie Commerciale & Développement des Affaires
- Audit□□□□□□- Recrutement & Management.
- Création d’entreprise.□□□□□□- Gestion et développement de réseaux immobiliers.□□
- Développement de programme immobilier.□□- Recherche et négociation des sites de constructions.□□
- Commercialisation de biens.□□□□□- Gestion & location. □□
- Développement de la stratégie commerciale.□□□- Suivi statistique et analyse des ventes.□□
- Conseil aux méthodologies commerciales.□□□- Elaboration de business plans.□□
- Organisation des points de ventes.□□□□- Conseil & développement immobilier aux entreprises. □□
- Conseil sur investissement.□□□□□- Suivi et commercialisation d'un lotissement résidentiel. □□
- Analyse de marché.□□□□□□- Suivi et commercialisation d'immeuble de rapport.□□
- Négociation & Acquisition d'entreprise.□- Expérience en management d'équipes multiculturelles.□□

Permis

Permis B