Directeur De Programmes

17000 La Rochelle · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2203251246

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2022

Expériences professionnelles

2012 - 2012 — Développement Réseau Commercial, Gestion des Ventes & Communication. Mission freelance de 3 mois

Assurer la croissance de l'enseigne et la vente de ses programmes immobiliers. Améliorer la commercialisation des biens à l'international.

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.

2011 - 2011 — Direction Commerciale. Mission en freelance de 6 mois

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

2011 - 2011 — Développement & Négociation Commerciale d'Implantation sur la zone Euro - Mission freelance de 3 mois

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

2010 - 2010 — Conseil Développement Réseau & Implantation. Mission freelance de 6 mois principalement sur la Provence et le Var

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)

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

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)

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

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

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 (courant)

Compétences

Stratégie Commerciale & Développement des Affaires
- Audit™™™- Recrutement & Management.
- Création d’entreprise.™ (
(
™- Gestion et développement de réseaux immobiliers. (
(

- Développement de programme immobilier. (
’Ò &V6†W&6†R WB î–vö6– F–öâ FW2 6—FW2 FR 6öç7G uctions. (
(

- Commercialisation de biens. (
(
™’Ò vW7F–öâ b Æö6 F–öâà (
(

- Développement de la stratégie commerciale. (
(
’Ò 7V—f’ 7F F—7F— VR WB æ Ç—6R FW2 `entes. (
(

- Conseil aux méthodologies commerciales. (
(
’Ò VÆ &÷ ation de business plans. (
(

- Organisation des points de ventes. (
(
™- Conseil & développement immobilier aux entreprises. (
(

- Conseil sur investissement. (
(
™’Ò 7V—f’ WB 6öÖÖW&6– Æ—6 F–öâ BwVâ Æ÷F—76VÖVçB .—6–FVçF–VÂà (
(

- Analyse de marché.™ (
(
™- Suivi et commercialisation d'immeuble de rapport. (
(

- Négociation & Acquisition d'entreprise.’Ò W‡ — ience en management d'équipes multiculturelles.

Permis

Permis B

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