Né en 1980
**- -**
**Plus de 10 ans d'expérience**
**Réf : 2209151318**

# Responsable commercial rénovation et aménagement de l'habitat

## Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

## Formations

**2000** : Bac +2
BTS FORCE DE VENTE

## Expériences professionnelles

**2017 - 2020** :
Gérant chez Dn Génération
Management des équipes, supervision des plannings, définition des objectifs mensuels et suivi des résultats, animation des
réunions de travail, veille au bien-être des salariés.
Pilotage de l'activité, de la commercialisation à la livraison, respect du cahier des charges (exigences clients, enveloppes budgétaires, délais d'exécution)

**2012 - 2017** :
Commercial chez Jlc 45
Gestion des dossiers clients, rassemblement et vérification des documents transmis afin de m'assurer de leur conformité, mise à jour des données, organisation et suivi des chantiers.
Participation aux réunions d'équipe pour échanges sur l'activité commerciale avec mes collègues, partage des retours terrain

**2006 - 2012** :
Responsable commercial chez Ab Fenêtres
Développement de la ^prospection sur le secteur géographique en collaboration avec l'ensemble de l'équipe.
Mise en oeuvre d'actions opérationnelles de conquête, management de l'équipe commerciale lors de leurs activités de prospection sur le terrain

**2005 - 2006** :
Responsable d'Agence chez Thevenin Sa
Récolte, traitement et analyse des informations relatives aux clients dans une optique de fidélisation.
Définition précise des tâches à effectuer par les équipes dans le respect des délais et des attentes

**2001 - 2005** :
Commercial chez Huis Clos
Prospection téléphonique, présentation de l'entreprise, planification des RDV.
Action de prospection terrain, ciblage de prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise, développement du portefeuille clients.
Représentation de l'entreprise lors de salons professionnels, présentation et commercialisation de notre gamme.

Conduite des entretiens de découverte afin d'analyser les besoins clients, élaboration d'une offre personnalisée

## Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

Fidélisation des clients
Montage de plan financier
Méthode commerciale
Coordination des équipes
Recrutement et animation des équipes
Négociation commerciale

## Permis

Permis B

## Centres d'intérêts

Musculation