Responsable D'agence Technique Et Commercial

91100 Corbeil-Essonnes · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2303101135

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Ile de France

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : a étudier

Secteur : Services commerciaux

Formations

2019 — Formation — Mikit académie

Formation technique de construction
Formation théorique et accompagnement terrain sur une période de 2 ans :
Choix des matériaux de construction (avantages, inconvénients, coûts de revient)
Réalisation d'une enquête terrain (connaître et anticiper les risques tels que coltinage, adaptation au sol etc..)
Réalisation d'un permis de construire et définir la marge brute
Connaitre les normes tels que RT 2012 et les principaux principes en devenir
Suivi de chantier

2016 — Formation — Mikit académie

Intermédiaire en Opérations de Banques
Connaissance du marché et des organismes financiers, des différentes démarches personnalisées auprès des organismes prêteurs afin de faire aboutir un dossier de crédit immobilier, de rachat de prêt, de garanties

2010 — Formation — Maisons Pierre

Techniques de ventes en one-shot
Les différentes étapes du R1 (premier rdv), calcul de l'enveloppe financière (à la main) avec le PTZ, avec validation d'une mensualité, validation d'une maison catalogue, validation d'un secteur géographique, signature du CCMI, répondre aux objections, validation d'une visite terrains

2007 — Bac +2

BTS Microtechnique

Expériences professionnelles

2021 - 2022 — Responsable de VEFA

Création d'une promotion immobilière à Djerba.
Construction et ventes de 4 villas avec piscine, jacuzzi, pour un C.A total de 539 062 € avec une marge de 40%: Recherche et achat du terrain, réalisation du permis de construire, consultation des fournisseurs et chiffrage des lots, création du pack marketing et recrutement des salariés (conducteur de travaux etc....).
Suivi de chantier.

2016 - 2021 — Responsable d'agence Technique et Commercial

1ere année vente de projets de construction sur plans type et plans sur mesures
2ème année recrutement et formation de nouveaux collaborateurs (commerciaux, gestionnaire administrative, conducteur de travaux dessinateur CAO).
Suivi quotidien des objectifs, commerciaux, techniques.
Recruter et former les sous-traitants TCE.
Négocier les achats des matériaux auprès des fournisseurs.
Analyse et contrôle des chantiers en maisons individuelles.
Solutionner les problèmes de chantier : technique et relationnel clients / artisans

2013 - 2015 — Développeur du groupe BDL

Concessionnaire de la marque les maisons.com du groupe BDL à Amiens.
2 agences 8 commerciaux, 2 responsables d'agences, 120 ventes/ ans
Création d'une agence à Aulnay sous bois :
Recherche du local, recrutements de l'équipe commercial, formations des commerciaux. réunions commercial chaque semaine, mise en place d'un plan d'action commercial adaptée à chaque commercial. accompagnement terrain

2011 - 2013 — Directeur d'agence

Mandataire groupe Fousse construction.
Responsable d'agence :
Prospection et vente de projets de maisons individuelles avec études financières
Management d'une équipe de 4 agents commerciaux

2009 - 2011 — Commercial junior puis ingénieur

Prospection de nouveaux clients (salons, petites annonces, portes ouvertes, boitages etc....) et ventes de projets de construction de maisons individuelles avec études financières, lecture de P.L.U et mise en place des obligations liées au terrain

Langues

Français (courant)

Compétences

Découverte des besoins et motivations
Ventes de projets de constructions et de rénovations
Négociation et argumentation en fonction du profil des prospects
Vente en Btoc
Montage et suivi prêts conso et immobilier
Formation de commerciaux novices ou aguerris
Management et Développement d'une équipe commercial et/ou technique
Montage et suivi des permis de construire
Technique de construction
Relations chantiers artisans, gestion de plannings et commandes fournisseurs
Pack office, plannings, comptes rendus
Contrôle des marges et solutionner les manquements d'une agence
Comptabilité de chantier ou d'une agence
2ème Meilleur Vendeur Villas Club en 2019
2ème Meilleure Agence Villas Club en 2020
Relations Notaires
Banques Mairies
Géomètres

Permis

Permis B

Loisirs

Les voyages
L'information
La lecture
Les bateaux
L'histoire
Les amis et la famille

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