Commercial

Né(e) en 1971 · 44200 NANTES · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2307021256

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1994 — Formation — AFPA
ÉCONOMISTE DE LA CONSTRUCTION
1991 — Bac +2 — Faculté de NANTES
D.E.U.G - A.E.S

Expériences professionnelles

2022 - à ce jour — Commercial / Maîtrise d'oeuvre : B to C - Rénovation de l'habitat Indépendant
Isolation, Couverture, Façade…
2018 - 2022 — Commercial VEFA B to C - Projets Personnalisé
Clientèle B to C- Moyenne de 14 Projets /An
2013 - 2018 — Création et gestion d'une société de Transport de Personnes
Prospection clientèle B to B, Intermédiation et fidélisation.
Management d'équipes de chauffeurs Free-lance, dispatche des courses, élaboration des grilles de prix…
Clientèle : Sociétés, Tour-opérateurs, Hôtels, Événementiel, Particuliers …
2009 - 2013 — Business Développer B to B / Chargé D'Affaires BTP 2ndOEuvre
Développement clientèle, management, facturation recouvrement
2005 - 2008 — Commercial VEFA - Maisons individuelles (projets sur mesure)
Moyenne de35 Projets Personnalisés /An
2002 - 2005 — Commercial VEFA B to C - Maisons individuelles
Moyenne de 40 Projets Catalogue / An
1998 - 2002 — Business Développer B to B / Chargé D'Affaires BTP 2ndOEuvre
Développement commercial, création portefeuille clients haut de gamme et Grands compte

Langues

Français (Courant)

Compétences

COMPÉTENCES COMMERCIALES
Clientèle : B to C / B to B : Prospection, Développement, Fidélisation, Cooptation, Parrainage
Vente Directe en R1 / R2 : Particulier, Résidence principale, Investisseurs, Primo-accédant …
Clientèle grands compte : Vente Moyen / Long terme, confortation
Actions commerciales : salons d'expositions, portes ouvertes, galeries commerciales, campagnes de communication, petites annonces…
Animation réseau de prescripteurs : Banquiers, Courtiers, Maître d'oeuvre, Agents Immobilier…
Étude des ressources, de la situation financière et de l'enveloppe budgétaire des prospects
Négociation, réalisation de dossiers de financements (taux fixe/variable, durée, lissage, PTZ…)
Conseils juridique (Droit de la consommation, de la construction, de l'urbanisme)
Accompagnement signature notaire
Mise en place d'un réseau d'apporteurs d'affaires : Mairies, urbanisme, élus, études notariales, agents immobiliers, particuliers…

COMPÉTENCES MANAGÉRIALES
Planification, suivi et coordination, Management (bureau d’étude, métreur, conducteur de travaux, ouvriers, Sous-traitants, assistante), réunions de chantiers
Recrutement, sélection et gestion des partenaires
Prévision d'activité en termes d'objectifs, d'organisation et de moyens
Encaissements, gestion des risque clients et des impayés, affacturage

COMPÉTENCES TECHNIQUE
Sélection et réponses aux appels d’offres, Préconisation des choix technique
Conception et Réhabilitation d’ouvrages immobiliers, conseil en aménagement
Urbanisme : prospection foncière, viabilisation, création de lotissements simplifié

Permis

Permis B

Loisirs

Footing
Rafting
Histoire
Voyages
Lectures

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