

Né en 1971
44200 Nantes
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2307021256

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services commerciaux.

Formations

1994 : Formation à AFPA sur Le Mans
ÉCONOMISTE DE LA CONSTRUCTION

1991 : Bac +2 à 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 chez Sotradi-vertou
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 chez I.m.a sur Sainte-luce Sur Loire
Développement clientèle, management, facturation recouvrement

2005 - 2008 :
Commercial VEFA - Maisons individuelles (projets sur mesure) chez Alliance Construction sur Nantes
Moyenne de 35 Projets Personnalisés /An

2002 - 2005 :
Commercial VEFA B to C - Maisons individuelles chez Mikit sur Nantes
Moyenne de 40 Projets Catalogue / An

1998 - 2002 :

Business Développer B to B / Chargé D'Affaires BTP 2ndOEuvre chez Tomasina Et Fils sur Paris
Développement commercial, création portefeuille clients haut de gamme et Grands compte

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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

Centres d'intérêts

Footing

Rafting

Histoire

Voyages

Lectures