Né en Novembre 1980
- -
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2307101137

Responsable commercial / conseiller gestion de patrimoine

Ma recherche

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

Formations

2018 : Formation
Formation de Web Designer Atelier Igloo Villers clairieux informatique et de navigation et recherche sur Internet. Niveau 3

2003 : Bac +2 à AFPA sur Rennes
Obtention du BTS (ACC) en alternance : partie terrain dispensé par Spir Communication : Validation d'un mémoire. L'intérêt pour une entreprise ayant trait à l'immobilier de paraitre dans un magazine d'annonces spécialisé

2000 : Bac +2
Obtention du baccalauréat sciences des techniques tertiaires . Action et communication commerciale. STT ACC

Expériences professionnelles

2020 - 2022 :
Gérant chez Sasu Sav Bâtiment sur Nancy
Recherche foncière et lobby de prescription
Travaux tout corps d'état
Création du discours commercial
Devis, signature, suivi de chantier, appel de fond, fin de chantier, remise de clés, actes notariés
Création de copropriété …
Préparation, vente et transmission à Finance plus

2018 - 2019 :
Président chez Associacion El Mono Loco sur Barcelona, Espagne
Mise en sécurité et réimplantation locale
Création et mise en place de nouveau process de recrutement
Création de la politique de communication réseau web
Création du discours commercial en plusieurs langues
Création de nouveau process
Transmission à Allaedine Bensalah Amsterdam

2012 à ce jour :
Directeur relations publiques chez Ameddias, Luxembourg
Conseil en relations publiques. (Association et Politique)
Conseil en stratégie publique
Recueil et Traitement des sciences de l'information
Mise en place de colloques internationaux

2009 - 2015 :
Gérant / Directeur chez Sarl Affitrans sur Lorraine
Gestion administrative, commerciale et financière de la SARL
Audit marketing en BtoB, BtoBtoB, BtoBtoC
Création et vente de supports publicitaires
Magazine Le développement durable et moi
Maire de Vergèze. René Balana (34)
Maire de Gallargues le Montueux. René (Carnet de parcours golf …
Seignosse, Tarbes, Pau artiguelouve Région Sud Ouest
Recrutement, formation, management d'agents commerciaux
Création réseaux de prescripteur
Vente de stratégie marketing. Conseil en relations publiques
(Association et Politique) Conseil en communication politique sur le dev.durable

2007 - 2009 :
Conseiller gestion de patrimoine chez Agf Allianz Finance Conseil
Audit fiscal et patrimonial
Conseil en placement et prévoyance
Retraite : PERP, AIER MADELIN , AGF 100% retraite
Prévoyance : AGF continuité, AGF obsèques
Défiscalisation : SCPI domivalor 3, PEE stimeo, Girardin industrielles, FCPI,
Banque et Placement en Assurance vie. Création réseaux de prescripteur

2005 - 2007 :
Consultant en fiscalité du particulier dans le cadre de dispositifs de défiscalisation chez Atlantique Finance/groupe Akerys sur Nantes
Audit fiscal et patrimonial
Vente d'appartement, de villa sur plan avec optimisation fiscale en VEFA
Recherche et négociation de condition de financement
Mise en place d'assurances multirisques, garanties de loyers, dégradation immobilière, carences et vacances locatives…
Prise de mandat de gestion (9 à 15 ans)
Création d'un réseau et d'un fichier client.
Loi de Robien, De Messine, Girardin LMP LMNP
Encadrement et formation de nouveaux agents commerciaux. Création d'un réseaux de prescripteur

2003 - 2005 :
Responsable commercial chez Brest Telekom
Recrutement, formation, suivi et management Distributeur de BOUYGUES TÉLÉCOMS
Recrutement; Management commercial ; Challenges de 9 à 12 VRP salarié
Accompagnement terrain ; Retour sur taux de transformation des télésprospect rices…
Contrôle : qualité, ratios, taux de Gestion des stocks, du temps des commerciaux
Compte rendu/objectifs
Plan de développement

2002 - 2003 :
Stagiaire commercial chez Logic Immo sur Rennes
Vente d'emplacement publicitaire auprès de professionnels Groupe SPIR COMMUNICATION
Prospection, Création d'un nouveau fichier Aide graphique à la communication
Élargissement de la gamme clientèle. Négociation de contrat de vente sur plusieurs parutions

2001 - 2001 :
Prospecteur chez Maximo Verdun
Contrat de livraison de surgelés à domicile secteur agglomération parisienne
Porte à Porte

Fidélisation, Parrainage

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Séduire et donner envie de me suivre sur le plan humain
Découvrir, Enquêter Auditer, pour définir ensemble la meilleure Stratégie Commerciale
Fonte et Refonte du discours commercial
Création et Amélioration d'un espace de prospection et suivi commercial
Créer et entretenir les meilleures relations publiques possibles
Définir et mettre en place la Stratégie Marketing la plus pénétrante
Développer notre portefeuille grâce à une prospection intelligente et persuasive
Suivre la satisfaction de nos clients et les engagés à nous promouvoir
Percevoir par une fine psychologie les potentiels de chacun lors d'un Recrutement
Management
Comprendre chacun pour l'emmener à se réaliser de par ses fonctions au sein de l'entreprise
Contrôler mes partenaires afin de dépasser nos objectifs
Former et accompagner sur le terrain

Informatique : Web / Amélioration du référencement naturel, rédaction Web notion en UX design, création et développement des réseaux sociaux

Permis

Permis B