

Né le 01/01/1974  
**91080 Courcouronnes**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2501010009**



## Responsable développement commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

### Formations

---

**12/2016** : à CAP SITU  
Management et gestion d'équipe

**12/2016** :  
Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

**12/1997** : Bac +2  
BTS Etude et Economie de la construction

### Expériences professionnelles

---

**01/2024 à ce jour** :  
Responsable Magasin Leader chez Mister Menuiserie sur Maurepas  
Assister le Chef des Ventes Secteur en animant l'équipe commerciale IDF-OUEST et en accompagnant les RM en difficulté. Développer le CA du magasin, assoir la visibilité de l'entreprise en stimulant les avis Google clients. Accompagner les clients dans leur projet de menuiseries, volets, pergolas, verrières, verandas, portails, motorisation. Gérer le financement des commandes clients, leurs suivis, la livraison et être un relais avec les artisans poseurs.

**01/2020 - 01/2024** :  
Dirigeant, commercial en construction de maisons individuelles chez Eg Art Design  
Mandataire pour Maisons France Confort sur la région IDF- Bourgogne - Val de Loire. Mandataire pour Groupe AVENIR sur la région IDF - Bourgogne.

**01/2013 - 01/2020** :  
Responsable Commercial Région IDF - Bourgogne chez Groupe Avenir sur Nemours - Auxerre  
Déployer la stratégie commerciale sur 6 marques commerciales. Former et accompagner les équipes commerciale pour développer la construction de maisons individuelles. Encadrer l'équipe de vente dans un contexte de resserrement du marché du CCMI. Assurer les entretiens annuels d'évaluation, développer et accompagner la montée en compétences, sanctions. Définir et suivre les objectifs individuels. Piloter les indicateurs de performance.

**01/1999 - 01/2013** :  
Animateur des ventes chez Pavillon Bain sur Auxerre  
Encadrer l'équipe de vente et développer l'activité commerciale en organisant, la gestion des portes ouvertes, des foires et des salons. Assurer la formation et l'intégration des nouveaux commerciaux. Promouvoir une image forte du constructeur de maisons individuelles. Organiser les gestions des fiches terrains et des prospects. Accompagner les commerciaux dans leurs rendez-vous avec les futurs clients.

**01/1998 - 01/1999 :**

Commercial itinérant chez Bcse sur Auxerre

Vente aux particuliers et à domicile de traitement de charpentes, de traitement de tuiles et d'isolation de combles.