Responsable du développement Négociation

94400 Vitry Sur Seine · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2503171443

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

2022-02-01 - à ce jour — Responsable du développement Négociation

Spécialisée en vente notarial pour la vente de biens en succession, en cas de séparation, d'adjudication, puis des mises en ventes traditionnelles. Réalisation de l'estimation du bien, de la publicité, des visites et mise en vente du bien. J'accompagne aussi des acteurs comme les généalogistes, mairies (service immobilier), associations bénéficiant de legs.

2018-01-01 - 2022-01-31 — Agent Commercial Immobilier

Agent de visites pour les professionnels et particuliers. Assure la visite de biens immobiliers, appartement, maisons, bureaux, parkings.

2016-04-01 - 2018-01-31 — Mission Commerciale et développement

Commercialisation de produits cosmétiques pour les Comités d'Entreprises des Ministères de la Défense et de la Culture. Gestion des tâches administratives, des fournisseurs, devis, factures, relances. Recrutement du personnel, gestions des commandes, du stock, du stockage, des animations et d'évènements.

2013-10-01 - 2016-03-31 — Responsable Commerciale

Création du réseau prospects via le réseau LinkedIn, Viadéo, Acéos. Mise en place de contrats de partenariats, développement d'abonnement mensuel de solution d'externalisation RH. Organisation d'événements.

2009-09-01 - 2013-02-28 — Responsable commerciale

Gestion administrative et financière du site. Étude de la concurrence, et redéfinition de la stratégie commerciale. Révision de la grille tarifaire par rapport au marché.

2006-06-01 - 2009-03-31 — Encadrement et animation d'équipe

Gestion administrative, gestion des commandes et suivi de stocks. Définition d'objectifs commerciaux : calculs des marges, des bénéfices et calculs des inventaires.

2006-02-01 - 2008-04-30 — Responsable de Station-Service

Encadrement du Personnel, respect des règles d'hygiènes. Analyses périodiques des rapports de productivité/gestion.

2001-01-01 - 2006-12-31 — Responsable d'exploitation

Encadrement d'une unité de restauration, reporting journalier, gestion des caisses.

1994-01-01 - 2000-12-31 — Création d'Entreprise et exploitation

Atouts

Négociation, Vente notarial, Commercialisation de produits cosmétiques, Gestion administrative, Recrutement, Gestion des commandes, Gestion des stocks, Création de réseau prospects, Organisation d'événements, Encadrement d'équipe, Analyse de la concurrence, Stratégie commerciale

Permis

Permis B

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