

Sebastien V. - Né en 1975
86000 Poitiers
17 ans d'expérience
Réf : 1201300912

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Poitou Charentes, dans le Bâtiment.

Formations

Octobre à juin 2002 Formation de responsable de secteur (animation d'une équipe de salarié, gestion des conflits, conduite de réunion) UNIFORMATION-NIORT (79)
Février 2000 : Formation Savoir communiquer avec la presse et Rôle et mission d'un ambassadeur de la Communication ADIFOR Communication PARIS (75)
1995 à 1997 : BTS Communication et actions publicitaires
Lycée Victor Louis BORDEAUX (33)
1994 à 1995 : DEUG AES
Université de POITIERS (86)
1993 à 1994 : BAC G (commerce et gestion)
Lycée de la Venise verte (79)

Expériences professionnelles

Juin 2010 à aujourd'hui : responsable commercial - gérant Développement de la stratégie commerciale, prospection, organisation de salon, suivi client, administration des ventes, gérance de l'entreprise. ECOHA-Courtage en éco-travaux et éco-habitat- POITIERS (86)

Sept 2009 à avril 2010 : responsable commercial Développement de la stratégie commerciale, vente en B to B, B to C, pré-étude thermique de projet, conseil en éco-construction (maison BBC, maison passive, maison positive) et auto-construction, LOG'AVENIR-MAGU-COULOMBIERS (86)

Juin 2007 à juin 2009 : chargé d'affaires Vente de maison individuelles en B to C, recherche de financement, prospection foncière, réalisation de plans. MAISON D'EN FRANCE- POITIERS (86)

Décembre 2004 à juin 2007: chargé d'affaires Vente de maison individuelles en B to C, recherche de financement, prospection foncière, réalisation de plans. MAISONS CLAIR LOGIS-POITIERS (86)

Juin 1999 à juillet 2003 : coordinateur de projet Réalisation et mise en oeuvre du plan de communication départemental, coordination technique d'association (formation des bénévoles et des salariés, réalisation des plannings, gestion des contrats de travail, application de la démarche qualité). FEDERATION ADMR- POITIERS (86) Juin 1997 à septembre 1998 : commercial VRP Présentation à domicile d'encyclopédies et de CD rom éducatifs, prospection de secteurs, vente, management d'équipe. LIVRE HACHETTE PARIS-BORDEAUX (33)

Atouts et compétences

Gestion de la stratégie commerciale : veille concurrentielle, définition des objectifs, suivi budgétaire, développement des supports, analyse de la composante prospect/client, suivi des tableaux de bord, étude des axes de développement.

Techniques de vente : mise en place d'outils d'aide à la vente, formation de commerciaux.

Management : conduite de réunion, animation d'équipe.

Informatique : maîtrise parfaite du pack office. (Expert)