

**Michaël B.** - Né en 1975  
**13109 Simiane Collongue**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 1307081630**

## Directeur commercial

### Objectifs

---

- Relever un nouveau défi professionnel et participer à la réussite de votre société.

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

1998 - 2000 | BTS FORCE en alternance,  
ECOFIC EVREUX,

1996 - 1998 | BAC COMMERCE,  
NOTRE DAME EVREUX,

1994 - 1996 | BEPVENTE en alternance,  
ECOFIC EVREUX,

1991 - 1994 | Préparation d'un monitorat  
de Tennis, ROLLET PARIS.

### Expériences professionnelles

---

#### Juillet 2012 - A ce jour

CHEF DES VENTES, GEOXIA, PACA. Missions principales : - Recrutement et encadrement des commerciaux sur deux départements, - Formation, - Debriefing des entretiens de vente, - Analyse de l'activité et reporting, - Mise en place d'opérations commerciales (stands, salons, prospection, phoning hard ...), - Prospection foncière, - Soutien à la vente .

#### Novembre 2010 - Juin 2012

DIRECTEUR COMMERCIAL, VISION HABITAT, Aquitaine. Les temps forts : - Participation à la création de l'activité construction et promotion immobilière (CCMI, VEFA) du groupe, - Etudes de marché, - Elaboration et développement de la stratégie commerciale, - Mise en place de la procédure commerciale, - Création de l'identité et des outils de communication de VISION HABITAT (nom, logo, site internet ...), - Marketing (plan de communication), - Mise en place d'un réseau partenaires, - Recrutement et formation de l'équipe commerciale, - Encadrement de l'équipe commerciale, - Ventes.

#### 2007 - Octobre 2010

DIRECTEUR COMMERCIAL GROUPE Groupe CORIHN, Normandie. Les temps forts : - Pilotage des équipes commerciales Maison Individuelle (4 marques), - Encadrement de l'équipe commerciale Promotion Immobilière, lotissement, - Elaboration et mise en place d'une nouvelle segmentation en Maison Individuelle (entrée de gamme, moyen de gamme, haut de gamme, ossature bois), - Développement et animation d'un réseau de commercialisation externe, - Marketing, communication, - Soutien à la vente, - Ventes.

#### 2004 - 2007

DIRECTEUR COMMERCIAL, MAISONS D'EN FRANCE (CORIHN), Normandie. Les temps forts : -

Management de l'équipe commerciale, - Modification de la politique commerciale et de la démarche de vente (R2), - Diversification de l'offre, - Création de nouveaux outils d'aide à la vente, - Ouverture de nouvelles agences, - Soutien à la vente, -Ventes.

### **2003 - 2004**

ANIMATEUR COMMERCIAL, MAISONS D'EN FRANCE (CORIHN), Normandie. Missions principales : - Animation de l'équipe commerciale, - Contrôle et reporting, - Rendez-vous en duo, -Ventes.

## **Langues**

---

- Anglais scolaire, Espagnol scolaire. parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

### **MANAGEMENT :**

Recruter,Former,Animer, Gérer,Contrôler

- Animation commerciale,
- Contrôle et reporting des résultats,
- Recrutement,
- Formation,
- Soutien à la vente.

### **GESTION COMMERCIALE :**

Elaborer,Diriger,Contrôler

- Mise en oeuvre de la politique commerciale,
- Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs,
- Définir et tenir les budgets,
- Mise en place d'outils de contrôle opérationnel,
- Contrôle et validation des contrats de construction.

### **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :**

Observer,Analyser,Anticiper,Agir

- Développement de nouveaux marchés/produits,
- Anticiper les marchés porteurs,
- Perfectionner les outils d'aide à la vente,
- Vendre.

### **MARKETING :**

Susciter, Séduire, Expliquer

- Elaborer des plans de communication,
- Communication globale,
- Organisation d'évènements. (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Sports collectifs et individuels, voyages.