

Thierry T. - Né en Janvier 1964
83150 Phuket
25 ans d'expérience dont 17 à l'étranger
Réf : 1605250932



Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans l'Immobilier, les Services commerciaux.

Formations

1992 : Bac +2

BTS Gestion et Organisation d'entreprise option co

1984 : Brevet De Technicien

Dessinateur Bâtiment, Génie civil et VRD

BREVET DE TECHNICIEN (Bac professionnel) :Mètreur GO, Dessinateur Projeteur Bat. TP

1981 : Cap / B.e.p. sur Arras (62)

CAP, BEP Dessinateur Batiment , TP et VRD.

Expériences professionnelles

03/2017 - 05/2020 :

Manager chez Oriental Crown sur Patong, Phuket (83), Thaïlande

Vente immobilière de Luxe. Gestion d'équipes commercial, formation mensuel, des équipes française et anglophone.

Fermeture définitive de la compagnie, suite au Covid.

03/2005 - 01/2017 :

TO MANAGER / CHEF DES VENTES en Asie : Thaïlande et Cambodge chez Sté Absolute World Et Vacationsgroup, Cambodge

Gestion équipe commercial (+15 commerciaux) : recrutement, formation vente one shot, BtoB et BtoC

Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances

Encadrement d'une équipe : niveaux de qualification hétérogène dont VRP, employés

Organiser les fonctions administratives, techniques, commerciales, humaines

Construire un projet et organiser sa mise en oeuvre

Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances

Nommé 3 fois Top Closer(45% taux de closing) toutes lignes confondues

10/2002 - 01/2005 :

MANAGER dans les Caraïbes chez Sté Sunterra, Dreampro Et Elite Island Yachts , Saint Martin

Vente de Timeshare , fractionnel et investissement locatif, Immobilier de loisirs 5 étoiles (Marriott, Shératon, Hilton, Westin) et ventes de Catamaran 5 cabines en fractionnel. Ventes en one shot et BtoB

Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances

Gestion équipe commercial (+10 commerciaux) : recrutement , formation vente one shot, BtoB et BtoC

Nommé 3 fois top vendeur (35% taux de closing net) et 2 fois Top closer (43% taux de closing net)

01/2002 - 09/2002 :

CHEF DE GROUPE chez Sté Protecnicom sur Montpellier

Vente de prestations de services: Télésurveillance, téléphone numérique, climatisations et sites internet pour PME PMI , vente BtoB

Gestion d'une équipe de 3 commerciaux

01/1998 - 12/2001 :

SALES MANAGER, Guadeloupe

Vente Timeshare, Immobilier de Loisirs Résidence Hôtelière 4 à 5 étoiles, vente en one shot

Gestion d'une équipe commerciale de 20 vendeurs et 3 chefs de ventes

02/1997 - 01/1998 :

CHEF DE GROUPE chez Sté Tep Filiale Du Groupe Cipe Domaine Télésurveillance sur Montpellier

Vente au PME, PMI et grand comptes, produits de télésurveillance, vente one shot et BtoB

01/1993 - 01/1997 :

CHEF DES VENTES chez Sté Rci Et Interval International, Espagne

Vente de Timeshare , immobilier de loisirs 4/5 étoiles. Vente en one shot

Gestion d'équipes de 5 à 15 commerciaux

Nommé 4 fois Top closer (40% taux de closing net)

01/1985 - 07/1990 :

CONDUCTEUR DE TRAVAUX Bat. TP chez Groupe Oth sur Lille

Débutant en tant que Dessinateur projeteur Bat, TP, tout en étant passé par les poste de Métreur GO, Chef de chantiers VRD et surveillant de travaux

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit :)

Atouts et compétences

MANAGEMENT :

Définir une politique des ressource humaines

Motiver et stimuler la force de vente sur les produits afin d'accroître les performances

Encadrement d'une équipe de qualification hétérogène dont VRP, employés, techniciens cadres

Nombre de personnes encadrées et formées: 15 et plus

GESTION :

Définir la politique de l'entreprise

Établir un budget, analyser les écarts, prendre les mesures correctives

Organiser les fonctions administratives, techniques, commerciales, humaines

Construire un projet et organiser sa mise en oeuvre

Prospecter, sélectionner et suivre des clients et des distributeur

NÉGOCIATION :

Diriger une négociation commerciale

Argumenter et convaincre pour conclure un marché

Organiser le dialogue social et négocier avec la présentation du personnel

Permis

Permis A Permis A1 Permis B Permis C Permis C1