

**Leandro G. - Né**

--

**3 ans d'expérience**

**Réf : 1705131241**

## **Responsable commercial**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

Lycée Espagnol Luis Buñuel, Neuilly sur Seine 2010-2011 BTS Commerce International

Lycée Espagnol Luis Buñuel, Neuilly sur Seine 2009-2010 Terminale économique

### **Expériences professionnelles**

---

#### **Juin 2015- Aujourd'hui**

Responsable commercial UMALIS GROUP • Pilotage de différents projets au sein du groupe • Gestion des achats (publicité, immobilier, bureautique etc...) • Négociation interne et externe • Mise en place et animation de réunion d'information hebdomadaire • Relation clients (mise en place d'une mission job phoning) • Suivi des projets événementiels du groupe • Développement et stratégie commercial • Représentant de la société lors de salons • Gestion du patrimoine immobilier du groupe et de son développement

#### **Sept 2012- Mai 2015**

Agent commercial indépendant, secteur immobilier (réseau mandataire) • Prospection téléphonique et physique de nouveaux clients • Estimation du produit, prise de mandats, visites et gestion de propositions • Prise en charge de l'ensemble des étapes de la vente : négociation avec les clients (vendeurs et acheteurs), mise en place du dossier de vente • Fidélisation clients • Formation et recrutement de nouveaux collaborateurs au sein du réseau • Prospection et prise de rendez-vous (150 appels par jours en moyenne) • Formulation de devis, rédaction des contrats • Gestion des appels entrants

#### **2011**

Stage d'observation en maîtrise d'oeuvre ascenseurs, Jometri • Tâches administratives • Analyses et études de faisabilité • Suivi des travaux

### **Atouts et compétences**

---

- Prospection téléphonique et physique de nouveaux clients
- Estimation du produit, prise de mandats, visites et gestion de propositions
- Prise en charge de l'ensemble des étapes de la vente : négociation avec les clients (vendeurs et acheteurs), mise en place du dossier de vente
- Fidélisation clients
- Formation et recrutement de nouveaux collaborateurs au sein du réseau
- Tâches administratives
- Analyses et études de faisabilité
- Suivi des travaux
- Négociation (achat/vente) et technique de vente (Expert)

### **Centres d'intérêts**

---

- Football ( 7 ans), guitare (compose et interprète), boxe thaï (4 ans), cinéma (participation à différents tournages), fondateur de FEEP Events (organisation de soirées événementielles)