

**Jean-françois M. - Né**  
**11100 Narbonne**  
**21 ans d'expérience**  
**Réf : 1808121227**

## **Directeur d'agence immobilière / chargé de clientèle**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans l'Immobilier, les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

2003 - BTS : Force de vente à Montpellier.

1995 - Diplôme d'agent spécialiste an assurances à Paris.

1994 - Diplôme en Gestion-Marketing (homologué niveau III (BAC+2) à Toulouse.

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2003-2015**

Directeur d'agence immobilière Agence internationale MUST PROPRIETES-Narbonne Encadrement et management d'une force de vente de quatre négociateurs et d'une secrétaire commerciale. Mise en place des objectifs, formation, recrutement et encadrement des commerciaux sur le terrain. Gestion de quatre départements dont trois limitrophes, 31, 66, 34, avec mise en place des différents secteurs pour les négociateurs et suivi des tableaux de bord. Vente de villas, domaines, appartements, terrains, hôtels-restaurants, maisons d'hôtes, gîtes, lotissements, châteaux et belles demeures, sur quatre départements. A rédigé des contrats de vente, compromis de vente, offres d'achat.

#### **2010-2015**

Directeur d'une entreprise de rénovation (filiale de MUST PROPRIETES) Rénovation, construction, et tous corps d'états : gros oeuvre, toitures, charpentes, façades, fondations, peintures, carrelages, électricité, plomberie. Prospection et intervention sur quatre départements (11, 31, 34, 66) pour prendre les bons de commandes, suivi des chantiers, réunion hebdomadaire de chantier et mise en place des différentes équipes d'ouvriers par département et par corp d'état. Ouverture de comptes avec les marchands de matériaux: approvisionnement des chantiers, livraisons, suivi des devis, et facturation. Partenariat avec des professionnels du bâtiment, architectes, syndic de copropriétés, artisans spécifiques liés au monuments historiques, constructeurs, urbanistes, lotisseurs, et architectes des bâtiments de France

#### **2001-2003**

Agent commercial en immobilier Agence FM-Toulouse A réussi à augmenter le nombres de clients. A dépasser les quota annuel de 30 %. A assisté à des salons professionnels et à des conférences commerciales. Vente et prospection de biens dans le centre historique de Toulouse et sur le département de le Haute-Garonne

#### **1998-2001**

Responsable technico-commercial Groupe CARGLASS-Toulouse Chef de secteur sur 4 départements(47/82/81/12) Responsable de quatre centres de remplacement de vitrages automobiles. Vente de vitrages, auprès des professionnels de l'automobile (bus, poids lourds, véhicules légers). Suvi et mise en place des contrats avec les partenaires, assurances, mutuelles, agents d'assurances, courtiers et flottes de véhicules

#### **1996-1997**

Chargé de clientèle Groupe MORNAY-Toulouse LA FRANCE ASSURANCE Vente de produits de placements financiers et assurances vies, de retraites par capitalisation. Mise en places des différent régimes de prévoyances. Auprès des particuliers et chefs d'entreprises sur le département du 31

## **1994-1996**

Commercial Groupe CITEVISION-Montauban Vente d'abonnements mensuels à la télévision par câble. Vente auprès des particuliers en porte à porte sur la ville de Montauban. Prospection directe du lundi au samedi

## **Langues**

---

- Espagnol / Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

Encadrement d'une force de vente  
Connaissance de matériaux de construction  
Mise en place des réunions  
Formation et suivi des commerciaux  
Négociateur persuasif  
Améliorations des bénéfices et du CA  
Suivi des chantiers  
Prise de bons de commandes  
Expert en clôture de ventes  
Gestions de comptes nationaux (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Voyages dans le monde  
Photographie  
Passionné de monnaies anciennes et de billets de banque