

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