

Loic C. - Né
94000 Creteil
9 ans d'expérience
Réf : 2003300958

Responsable agence / ingénieur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingenierie.

Formations

2005 : Bac Pro
Bac ou équivalent - BAC PRO COMMERCE

Expériences professionnelles

01/2019 - 2019 :

Négociateur Immobilier chez Samax Future

Utilisation d'un CRM, élaboration et mise en place de la stratégie commerciale, formation et accompagnement de la force de vente, organiser et planifier les actions commerciales, recherche de nouveaux partenariat, gestion et suivi des dossiers clients.

10/2018 - 2018 :

VRP chez Résidence Inter

Relance du fichier client, élaboration et mise en place de la stratégie commerciale, formation et accompagnement de la force de vente, organiser et planifier les actions commerciales, recherche de nouveaux partenariat, constitution des plans intérieur et extérieur, réalisation des devis puis signature des contrats, gestion et suivi des dossiers clients

04/2017 - 2018 :

Responsable chez Agence Primera Pedra (maisons Pierre)

Utilisation d'un CRM, élaboration et mise en place de la stratégie commerciale, formation et accompagnement de la force de vente, organiser et planifier les actions commerciales, recherche de nouveaux partenariat, gestion et suivi des dossiers clients.

02/2016 - 2016 :

Ingénieur Commercial chez Sarl Vdb (maisons Pierre) sur La Ville Du Bois

Création de prospects, recherche foncière, vente, techniques de construction, dossier bancaire, gestion des dossiers, suivi clientèle après vente, annonces internet et création de partenariats, prise en charge et formation des nouveaux collaborateurs.

10/2014 - 2015 :

Ingénieur Commercial chez Agco (ctvl) sur Champigny Sur Marne

Création de prospects, recherche foncière, vente du produit, techniques de construction, gestion des dossiers, accompagnement et suivi clientèle après vente, annonces internet et création de partenariats.

06/2009 - 2013 :

Conseiller Commercial Confirmé chez Maisons Pierre sur Thiais

Création de prospects, recherche foncière, vente du produit, techniques de construction, gestion des dossiers, suivi clientèle après vente, annonces internet et création de partenariats, prise en charge et formation des nouveaux collaborateurs.

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Atouts et compétences

Coordonner l'activité d'une équipe
Capacité d'écoute
Connaissance du produit
Etablir un contrat de vente
Droit commercial
Aisance à l'oral

Permis

Permis A Permis A2 Permis B

Centres d'intérêts

Automobile, Gastronomie, Photographie, Tourisme équestre, Voyage