

**Franck P.** - Né en 1980  
**89100 Rosoy**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 2105041422**

## Directeur commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne-Franche-Comté, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2011** : Bac +2  
BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

**2001** : Bac +2  
BTS ACTION COMMERCIALE

**1999** : Bac Pro  
BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE REPRESENTATION

**1997** : BEP  
BEP VENTE ACTION MARCHANDE

**1997** : CAP  
CAP RELATION  
CLIENTELE

### Expériences professionnelles

---

#### **05/2010 à ce jour :**

Dirigeant créateur chez Fpconseil - Conseil En Immobilier D'entreprise Et Promotion Immobilière.

Conseil en immobilier d'entreprise spécialisée sur le Conseil, Expertise, Transaction, Promotion pour le compte de donneurs d'ordres publics et privés.

Couverture de l'ensemble du territoire avec une grande partie de l'activité réalisée sur la région IDF et limitrophes.

Interventions sur l'activité de conseil et promotion immobilière et contractant général clés en mains ou en Maitrise d'oeuvre avec le concours d'architectes, entreprises générales, Maitres d'oeuvre TCE et entreprises sous-traitantes.

Réalisation en TCE et second-oeuvre avec de nombreuses références en aménagements tertiaires et commerciaux, sur l'IDF, la Bourgogne, NPC, Champagne-Ardennes, Lorraine, Alsace, Franche-Comté et Rhône-Alpes.

Asset-managment, property-managment.

Intervention en investissement, cessions, acquisitions, due-diligences, auprès d'investisseurs institutionnels, foncières, fonds.

Programmes d'immobilier d'entreprise et résidentiel (tertiaire, commerce, activités, industries, loisirs, santé, logements).

Montage d'opérations - financements structurés - Ventes au détail ou en blocs aux investisseurs privés et institutionnels - Sales and lease back - Portage de projets en direct ou en collaboration avec des investisseurs.

Elaboration et mise de place de Partenariats Public - Privé.

Création - Développement et Vente de tout ou partie de SCI et SCCV.

Connaissance et Maitrise des différents dispositifs de défiscalisation.

Recherche foncière et études de marchés - études de faisabilité.

Montage de programme (emplacement, typologie, segment, prix,.....)  
Suivi technique, juridique et financier du programme.  
Pilotage du programme jusqu'à la livraison et levée des réserves.  
Mise en place des canaux de commercialisation.  
Plusieurs opérations réalisées pour un montant total de 45 millions d'€, tous métiers confondus avec une marge opérationnelle supérieure à la moyenne

**09/2007 - 04/2010 :**

Directeur du Développement chez Idf - Ccr (compagnie Des Contractants Régionaux) Groupe Gse  
Direction de la région Ile de France et responsable d'une agence de 14 personnes basée sur l'IDF.  
Conception-Réalisation d'opérations immobilières d'entreprise clés en main de type tertiaire, industriel, commercial et autres activités.  
Montage d'opérations - financements structurés - Ventes au détail ou en blocs aux investisseurs privés et institutionnels - Sales and lease back - Portage de projets en direct ou en collaboration avec des investisseurs.  
Gestion et développement du portefeuille client de l'agence et garant d'un chiffre d'affaires annuel de 35 millions d'euros.  
Progression du CA de 25% en 2 ans et progression de 30% de la marge.  
Intervention en tant que Promoteur Immobilier, contractant général ou Maitrise d'oeuvre d'exécution.  
Relations avec collectivités, donneurs d'ordres publics et privés, architectes et autres prescripteurs, sous-traitants,.....  
Gestion et intervention sur l'ensemble des corps d'états (Gros-oeuvre, Elévations, second-oeuvre, lots techniques - CVC, plomberie, etc.....)  
Quelques dossiers phares réalisés :  
- VACHETTE Groupe ASSA ABLOY - Siège social à SAINTE-SAVINE (10) pour 4.5 M€ ainsi qu'une transformation d'un local d'activité en bureaux et laboratoire pour 1.9 M€.  
- Groupe G7 - Filiales NOVARCHIVE - MGF LOGISTIQUE - HOMEBOX : Constructions et réhabilitations de sites pour implantations d'agences ou filiales pour un total annuel de 8 M€.  
- PROUDREED : réalisation d'un parc d'activités tertiaires au nord de Strasbourg (67).  
- CCEL : Réhabilitation d'un bâtiment administratif en pépinière d'entreprises à LANGRES (52).  
- Réhabilitation et aménagement du siège de SAMAS France - MAJENCIA à SAINT-CLOUD (92) pour un montant global de 5M€.  
- GAZELEY et PROLOGIS : Construction et extension de site pour le compte de développeurs de plates-formes logistiques pour un montant global de 5 M€ annuels.  
- EDF : Constructions de bâtiments de bureaux sur les sites de production d'électricité de PENLY et PALUEL pour un montant global de 10.5 M€

**10/2004 - 07/2007 :**

Directeur commercial chez Groupe Knauf - Fabricant Allemand De Matériaux Pour Le Bâtiment Et L'emballage  
Management de 3 commerciaux  
Prise en charge du secteur avec un CA de 1.5 M€,  
Progression du CA à 11.5 M€ en 2 ans.  
Division Emballages Polystyrènes et Polypropylène  
Expansés - Mousses alvéolaires.  
Division bâtiment Cloisons et isolation intérieure.  
Responsable de la division BATIMENT sur cette même Région.  
Travaux avec les BE du groupe pour développement de Nouveaux produits et/ou amélioration des existants, Nombreux déplacements en Alsace au siège du groupe.  
Responsable de la région IDF (Paris + 92/95/93/94/77/78/91/ 10 et 89).  
Interventions en tant que Responsable Grands Comptes sur Toute la France.  
Responsable commercial IDF et responsable de marché  
Elaboration et vente de projets sur mesure.  
Calages industriels et emballages industries et distribution.  
Responsable de marchés industries et pharmacie - groupe  
Responsable des activités BATIMENT (cloisons, parement, Isolation, plâtre et laine de verre)

**03/2003 - 10/2004 :**

Responsable chez Groupe Formaplast sur Chartres

Responsable région Nord/Est comprenant 34 départements.

Prospection directe et animation d'un réseau de prescripteurs

Sur le 89 / 10 / 21 / 58 / 02 / 51 / 08 / 57 / 54 / 67 / 68 / 90 / 25 / 39 / 52 / 59 / 62 / 02 / 80 / 71 / 69 / 01 / 03 / 18 / 41 / 45 77/ 91 / 92 / 94 / 95 / 93 / 75 / 28.

Responsable commercial d'un attaché de clientèle sur la Région Sud/Est comprenant 25 départements.

Commercialisation de produits plasturgiques et de produits de Signalisation/signalétique sur mesure pour centrales d'achats et grandes surfaces/ commerces traditionnels et Industries diverses

**03/2002 - 03/2003 :**

Attaché Commercial chez Duplofrance sur Créteil

Attaché Commercial IDF en charge de toute la région et Responsable France pour le matériel de reprographie.

Pour la vente de matériel d'impression et de façonnage

**09/1999 - 02/2002 :**

Attaché Commercial chez Concession Xerox sur Nemours

Attaché Commercial sud 77 pour le vente de Matériel bureautique et informatique

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

Gestion et développement du portefeuille client

Montage d'opérations - financements structurés - Ventes

Création - Développement et Vente

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Rugby, sports mécaniques, randonnée