

Gabriel M. - Né en 1966
75015 Paris
28 ans d'expérience
Réf : 2107190926

Directeur commercial/expert en immobilier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

1996 : Diplôme

Brevet pilote d'hélicoptère Toussus le Noble

1984 : Bac +1

1ère année Capacité en Droit. Vente aux investisseurs et techniques de vente (Multiscore), télévente Phone Marketing

1984 : certificat

Titulaire de la carte Transaction Membre de l'ANACOFI ET ANACOFI-CIF - Certifié auprès de L'AMF, IOB. Spécialiste des processus de vente pour les produits immobiliers résidences principales (VEFA)

Expériences professionnelles

04/2012 - 12/2013 :

DIRECTEUR COMMERCIAL REGION SUD chez Constructa Vente

Direction PACA - CA 100M€, équipe 35 personnes. Membre du Codir

2009 - 2012 :

FONDATEUR - DIRIGEANT chez Selection Pierre Ca 2010 : 302k€ - Ca 2011 : 383k€ (+27%) & Immoavenir - Ca : 110k€

Animation d'un réseau de 170 prescripteurs et développement d'un réseau de mandataires par internet. Immobilier VEFA et SCPI

2002 - 2009 :

DIRECTEUR COMMERCIAL chez Piera Finances

8 Directions Régionales : Bordeaux, Dax, Toulouse, Béziers, Marseille, Puget, Lyon et Paris. CA 40M€, 1200 ventes/an, équipe 40 personnes. Membre du Directoire et du Codir

2000 - 2002 :

CHEF DES VENTES chez Gpd/ Perial

Responsable des régions Idf et Paca. Equipe de 5 Conseillers en Patrimoine. Vente de SCPI.

1997 - 2000 :

CONSEILLER EN PATRIMOINE chez Cfi Vivendi/nexity Meilleur Conseiller De La Filiale

1994 - 1995 :

CONSEILLER COMMERCIAL chez Stim / Bouygues Immobilier

1988 - 1993 :

AGENT COMMERCIAL - RESIDES ETUDES chez Groupe Credit National- Arc Promotion 124 Ventes En 6 Mois

1986 - 1987 :

NEGOCIATEUR chez Groupe Kaufman & Broad

1985 - 1985 :

NEGOCIATEUR chez Fériel Habitat

1984 - 1984 :

VRP chez Lemoux Bernard

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Animation commerciale/marketing

- Réalisation des études de marché : opportunités foncières, études marché local et concurrence, définition produit, participation au briefing architecte, validation des plans et prestations. Montage grilles de prix des programmes
 - Définition de la politique commerciale en vue de la commercialisation des opérations dans des conditions optimales de qualité, rentabilité et délais
 - Elaboration plans d'actions commerciales : lancements, actions/outils pour les bureaux de vente, analyse des résultats
 - Définition des plans marketing associés : prospection, base de données, actions prescripteurs et plan média
- Développement Immobilier
- Animation de Grands Comptes / Directions Régionales et Nationales pour la prise de mandats (Eiffage, Vinci, Sogeprom, Villogia,..)
 - Développement d'un relationnel fort avec les organismes sociaux et privés, mairies et prescripteurs
 - Animation d'un réseau de 800 prescripteurs (CGP) Management et encadrement d'équipes
 - Animation des équipes de vente assis (bureaux de ventes) et debout et de Directions Régionales
 - Pilotage administration des ventes, équipe back-office et équipe marketing
 - Gestion RH : recrutement commerciaux, choix des réseaux de vente et organisation commerciale du secteur
- Pilotage stratégie commerciale
- Gestion Centre de Profit : CA, marge, rentabilité, évolutions, perspectives commerciales
 - Faisabilité des programmes immobiliers et politique commerciale
 - Réalisation de ventes en bloc
 - Gestion de crise : négociation d'un plan social (PSE)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

golf, voile (régates)