

Marc L. - Né en 1967
44450 Saint-julien-de-concelles
12 ans d'expérience
Réf : 2201191242

Directeur manager / chef des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans l'Administration et juridique.

Formations

2009 : Formation

Formation professionnelle commerciale et juridique (F.N.A.I.M)

2008 : certificat

Capacité Juridique Licence (carte professionnelle)

1991 : Diplôme à I.P.H. sur Vannes

Diplôme oenologie/sommellerie

Expériences professionnelles

2012 à ce jour :

Chef des ventes chez Groupe Geoxia, 1 250 Maisons Label Bbc Livrées

Coordination des services/Encadrement & ANIMATION CO. (18 pers.)

2009 - 2012 :

Chargé d'affaires chez Groupe Trecobat Sas, Constructeur/promoteur Leader Bretagne Maisons Bbc : C.a 15 M€

600 programmes et maisons livrées avec Label BBC EFFINERGIE (B to B et B to C)

Organisation de séminaires à thèmes BBC (bâtiments basse consommation)

Relations publiques, politiques et commerciales (maires, notaires, acteurs économiques,...)

Recherche foncière/ Etudes de faisabilité et d'acquisition /Négociations/ Montage projets

2005 - 2008 :

Directeur commercial (dépt.35) chez Val D'ille Immobilier Sarl, Réseau 4 Agences Immobilières Fnaim 35 (12 Pers.)

Toutes transactions (habitation, commerces, cessions d'entreprises)

Création d'agences (4 agences sur bassin Rennais)

Organisation/ gestion administrative, financière, marketing et commerciale

Pilotage de l'activité (formation continue management FNAIM)

2001 - 2004 :

Négociateur immobilier (dépt.35) chez Groupe Kermarrec Sarl, 4 Agences Immobilières Fnaim, Rennes 35 (49 Pers.) C.a = 6 M€ (habitation & Locaux Commerciaux)

Formation professionnelle FNAIM interne en continu

Prospection de biens immobiliers - rentrée de mandats vente/location/gestion

Négociation/rédaction compromis vente toutes transactions (B to B et B to C)

1998 - 2000 :

Wines steward chez Appolo Ships Chandler Cie (paquebots De Croisières), Etats Unis

Achats et vente de vins (Paquebot de croisières)

Gestion du stock/organisation séminaires à thèmes et vente de vins

1991 - 1997 :

Conseiller Caviste chez Groupe Franchise Inter-caves (concept Entrepôts/caves) sur Boissy St Leger

Prospection (particuliers/entreprises et C.E)

Vente de vins/ Coffrets cadeaux

1985 - 1990 :

E.V. Commandos Marine Cdo de PENFENTENYO - Chef de détachement - Marine Nationale)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Gestion des rapports humains

GRC (gestion relation client)

Relations publiques (acteurs économiques)

Développeur et Manager d'envie

Communication positive/Force de proposition

Comprendre et anticiper les besoins clients

Animateur, Formateur/ fédérateur

Gestion et pilotage de l'activité

Analyse activité/budgets

Définir la stratégie commerciale & marketing

Organisation des plans d'actions Co./tableaux de bord

Recrutements/intégration/formation

Coordination des actions/services

Animation commerciale et accompagnement terrain

Droit immobilier et urbanisme (capacité juridique carte T)

Permis

Permis B