

**Chetoui M.** - Né en 1987  
**91100 Corbeil-essonne**  
**11 ans d'expérience**  
**Réf : 2303101135**

## **Responsable d'agence technique et commercial**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2019** : Formation à Mikit académie sur Louveciennes

Formation technique de construction

Formation théorique et accompagnement terrain sur une période de 2 ans :

Choix des matériaux de construction ( avantages, inconvénients, coûts de revient)

Réalisation d'une enquête terrain (connaître et anticiper les risques tels que coltinage, adaptation au sol etc..)

Réalisation d'un permis de construire et définir la marge brute

Connaitre les normes tels que RT 2012 et les principaux principes en devenir

Suivi de chantier

**2016** : Formation à Mikit académie sur Louveciennes

Intermédiaire en Opérations de Banques

Connaissance du marché et des organismes financiers, des différentes démarches personnalisées auprès des organismes prêteurs afin de faire aboutir un dossier de crédit immobilier, de rachat de prêt, de garanties

**2010** : Formation à Maisons Pierre sur Cesson

Techniques de ventes en one-shot

Les différentes étapes du R1 (premier rdv), calcul de l'enveloppe financière (à la main) avec le PTZ, avec validation d'une mensualité, validation d'une maison catalogue, validation d'un secteur géographique, signature du CCMI, répondre aux objections, validation d'une visite terrains

**2007** : Bac +2

BTS Microtechnique

### **Expériences professionnelles**

---

**2021 - 2022** :

Responsable de VEFA chez Arbel Invest sur Djerba, Tunisie

Création d'une promotion immobilière à Djerba.

Construction et ventes de 4 villas avec piscine, jacuzzi, pour un C.A total de 539 062 € avec une marge de 40%:

Recherche et achat du terrain, réalisation du permis de construire, consultation des fournisseurs et chiffrage des lots, création du pack marketing et recrutement des salariés ( conducteur de travaux etc....).

Suivi de chantier.

**2016 - 2021** :

Responsable d'agence Technique et Commercial chez Cma sur Corbeil Esonnes

1ere année vente de projets de construction sur plans type et plans sur mesures

2ème année recrutement et formation de nouveaux collaborateurs (commerciaux, gestionnaire administrative, conducteur de travaux dessinateur CAO).

Suivi quotidien des objectifs, commerciaux, techniques.

Recruter et former les sous-traitants TCE.

Négocier les achats des matériaux auprès des fournisseurs.  
Analyse et contrôle des chantiers en maisons individuelles.  
Solutionner les problèmes de chantier : technique et relationnel clients / artisans

### **2013 - 2015 :**

Développeur du groupe BDL chez Groupe Bdl sur Aulnay Sous Bois  
Concessionnaire de la marque les maisons.com du groupe BDL à Amiens.  
2 agences 8 commerciaux, 2 responsables d'agences, 120 ventes/ ans  
Création d'une agence à Aulnay sous bois :  
Recherche du local, recrutements de l'équipe commercial, formations des commerciaux. réunions commercial chaque semaine, mise en place d'un plan d'action commercial adaptée à chaque commercial. accompagnement terrain

### **2011 - 2013 :**

Directeur d'agence chez Ctlv Groupe Fousse Construction sur Corbeil Essonnes  
Mandataire groupe Fousse construction.  
Responsable d'agence :  
Prospection et vente de projets de maisons individuelles avec études financières  
Management d'une équipe de 4 agents commerciaux

### **2009 - 2011 :**

Commercial junior puis ingénieur chez Maisons Pierre sur Sainte Genevieve Des Bois  
Prospection de nouveaux clients ( salons, petites annonces, portes ouvertes, boitages etc....) et ventes de projets de construction de maisons individuelles avec études financières, lecture de P.L.U et mise en place des obligations liées au terrain

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

Découverte des besoins et motivations  
Ventes de projets de constructions et de rénovations  
Négociation et argumentation en fonction du profil des prospects  
Vente en Btoc  
Montage et suivi prêts conso et immobilier  
Formation de commerciaux novices ou aguerris  
Management et Développement d'une équipe commercial et/ou technique  
Montage et suivi des permis de construire  
Technique de construction  
Relations chantiers artisans, gestion de plannings et commandes fournisseurs  
Pack office, plannings, comptes rendus  
Contrôle des marges et solutionner les manquements d'une agence  
Comptabilité de chantier ou d'une agence  
2ème Meilleur Vendeur Villas Club en 2019  
2ème Meilleure Agence Villas Club en 2020  
Relations Notaires  
Banques Mairies  
Géomètres

## **Permis**

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Les voyages

L'information

La lecture

Les bateaux

L'histoire

Les amis et la famille