

**Adda S.** - Né en 1971  
**44000 Nantes**  
**23 ans d'expérience**  
**Réf : 2307021256**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1994** : Formation à AFPA sur Le Mans  
ÉCONOMISTE DE LA CONSTRUCTION

**1991** : Bac +2 à Faculté de NANTES  
D.E.U.G - A.E.S

### Expériences professionnelles

---

**2022 à ce jour** :

Commercial / Maîtrise d'oeuvre : B to C - Rénovation de l'habitat Indépendant  
Isolation, Couverture, Façade...

**2018 - 2022** :

Commercial VEFA B to C - Projets Personnalisé chez Sotradi-vertou  
Clientèle B to C- Moyenne de 14 Projets /An

**2013 - 2018** :

Création et gestion d'une société de Transport de Personnes  
Prospection clientèle B to B, Intermédiation et fidélisation.  
Management d'équipes de chauffeurs Free-lance, dispatche des courses, élaboration des grilles de prix...  
Clientèle : Sociétés, Tour-opérateurs, Hôtels, Événementiel, Particuliers ...

**2009 - 2013** :

Business Développer B to B / Chargé D'Affaires BTP 2ndOEuvre chez I.m.a sur Sainte-luce Sur Loire  
Développement clientèle, management, facturation recouvrement

**2005 - 2008** :

Commercial VEFA - Maisons individuelles (projets sur mesure) chez Alliance Construction sur Nantes  
Moyenne de 35 Projets Personnalisés /An

**2002 - 2005** :

Commercial VEFA B to C - Maisons individuelles chez Mikit sur Nantes  
Moyenne de 40 Projets Catalogue / An

**1998 - 2002** :

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

### COMPÉTENCES COMMERCIALES

Clientèle : B to C / B to B : Prospection, Développement, Fidélisation, Cooptation, Parrainage  
Vente Directe en R1 / R2 : Particulier, Résidence principale, Investisseurs, Primo-accédant ...  
Clientèle grands compte : Vente Moyen / Long terme, confortation  
Actions commerciales : salons d'expositions, portes ouvertes, galeries commerciales, campagnes de communication, petites annonces...  
Animation réseau de prescripteurs : Banquiers, Courtiers, Maître d'oeuvre, Agents Immobilier...  
Étude des ressources, de la situation financière et de l'enveloppe budgétaire des prospects  
Négociation, réalisation de dossiers de financements (taux fixe/variable, durée, lissage, PTZ...)  
Conseils juridique (Droit de la consommation, de la construction, de l'urbanisme)  
Accompagnement signature notaire  
Mise en place d'un réseau d'apporteurs d'affaires : Mairies, urbanisme, élus, études notariales, agents immobiliers, particuliers...

### COMPÉTENCES MANAGÉRIALES

Planification, suivi et coordination, Management (bureau d'étude, métreur, conducteur de travaux, ouvriers, Sous-traitants, assistante), réunions de chantiers  
Recrutement, sélection et gestion des partenaires  
Prévision d'activité en termes d'objectifs, d'organisation et de moyens  
Encaissements, gestion des risque clients et des impayés, affacturage

### COMPÉTENCES TECHNIQUE

Sélection et réponses aux appels d'offres, Préconisation des choix technique  
Conception et Réhabilitation d'ouvrages immobiliers, conseil en aménagement  
Urbanisme : prospection foncière, viabilisation, création de lotissements simplifié

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Footing  
Rafting  
Histoire  
Voyages  
Lectures