

Réda B. - Né en Novembre 1980

--

20 ans d'expérience

Réf : 2307101137

Responsable commercial / conseiller gestion de patrimoine

Ma recherche

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

Formations

2018 : Formation

Formation de Web Designer Atelier Igloo Villers clairieux informatique et de navigation et recherche sur Internet.
Niveau 3

2003 : Bac +2 à AFPA sur Rennes

Obtention du BTS (ACC) en alternance : partie terrain dispensé par Spir Communication : Validation d'un mémoire. L'intérêt pour une entreprise ayant trait à l'immobilier de paraître dans un magazine d'annonces spécialisé

2000 : Bac +2

Obtention du baccalauréat sciences des techniques tertiaires . Action et communication commerciale. STT ACC

Expériences professionnelles

2020 - 2022 :

Gérant chez Sasu Sav Bâtiment sur Nancy

Recherche foncière et lobby de prescription

Travaux tout corps d'état

Création du discours commercial

Devis, signature, suivi de chantier, appel de fond, fin de chantier, remise de clés, actes notariés

Création de copropriété ...

Préparation, vente et transmission à Finance plus

2018 - 2019 :

Président chez Asociacion El Mono Loco sur Barcelona, Espagne

Mise en sécurité et réimplantation locale

Création et mise en place de nouveau process de recrutement

Création de la politique de communication réseau web

Création du discours commercial en plusieurs langues

Création de nouveau process

Transmission à Allaedine Bensalah Amsterdam

2012 à ce jour :

Directeur relations publiques chez Ameddias, Luxembourg

Conseil en relations publiques. (Association et Politique)

Conseil en stratégie publique

Recueil et Traitement des sciences de l'information

Mise en place de colloques internationaux

2009 - 2015 :

Gérant / Directeur chez Sarl Affitrans sur Lorraine

Gestion administrative, commerciale et financière de la SARL

Audit marketing en BtoB, BtoBtoB, BtoBtoC

Création et vente de supports publicitaires

Magazine Le développement durable et moi

Maire de Vergèze. René Balana (34)

Maire de Gallargues le Montueux. René (Carnet de parcours golf ...

Seignosse, Tarbes, Pau artiguelouve Région Sud Ouest

Recrutement, formation, management d'agents commerciaux

Création réseaux de prescripteur

Vente de stratégie marketing. Conseil en relations publiques

(Association et Politique) Conseil en communication politique sur le dev.durable

2007 - 2009 :

Conseiller gestion de patrimoine chez Agf Allianz Finance Conseil

Audit fiscal et patrimonial

Conseil en placement et prévoyance

Retraite : PERP, AIER MADELIN , AGF 100% retraite

Prévoyance : AGF continuité, AGF obsèques

Défiscalisation : SCPI domivalor 3, PEE stimeo, Girardin industrielles, FCPI,

Banque et Placement en Assurance vie. Création réseaux de prescripteur

2005 - 2007 :

Consultant en fiscalité du particulier dans le cadre de dispositifs de défiscalisation chez Atlantique

Finance/groupe Akerys sur Nantes

Audit fiscal et patrimonial

Vente d'appartement, de villa sur plan avec optimisation fiscale en VEFA

Recherche et négociation de condition de financement

Mise en place d'assurances multirisques, garanties de loyers, dégradation immobilière, carences et vacances locatives...

Prise de mandat de gestion (9 à 15 ans)

Création d'un réseau et d'un fichier client.

Loi de Robien, De Messine, Girardin LMP LMNP

Encadrement et formation de nouveaux agents commerciaux. Création d'un réseaux de prescripteur

2003 - 2005 :

Responsable commercial chez Brest Telekom

Recrutement, formation, suivi et management Distributeur de BOUYGUES TÉLÉCOMS

Recrutement; Management commercial ; Challenges de 9 à 12 VRP salarié

Accompagnement terrain ; Retour sur taux de transformation des téléprospect rices...

Contrôle : qualité, ratios, taux de Gestion des stocks, du temps des commerciaux

Compte rendu/objectifs

Plan de développement

2002 - 2003 :

Stagiaire commercial chez Logic Immo sur Rennes

Vente d'emplacement publicitaire auprès de professionnels Groupe SPIR COMMUNICATION

Prospection, Création d'un nouveau fichier Aide graphique à la communication

Élargissement de la gamme clientèle. Négociation de contrat de vente sur plusieurs parutions

2001 - 2001 :

Prospecteur chez Maximo Verdun

Contrat de livraison de surgelés à domicile secteur agglomération parisienne

Porte à Porte

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Séduire et donner envie de me suivre sur le plan humain

Découvrir, Enquêter Auditer, pour définir ensemble la meilleure Stratégie Commerciale

Fonte et Refonte du discours commercial

Création et Amélioration d'un espace de prospection et suivi commercial

Créer et entretenir les meilleures relations publiques possibles

Définir et mettre en place la Stratégie Marketing la plus pénétrante

Développer notre portefeuille grâce à une prospection intelligente et persuasive

Suivre la satisfaction de nos clients et les engagés à nous promouvoir

Percevoir par une fine psychologie les potentiels de chacun lors d'un Recrutement

Management

Comprendre chacun pour l'emmener à se réaliser de par ses fonctions au sein de l'entreprise

Contrôler mes partenaires afin de dépasser nos objectifs

Former et accompagner sur le terrain

Informatique : Web / Amélioration du référencement naturel, rédaction Web notion en UX design, création et développement des réseaux sociaux

Permis

Permis B