

Jean Paul E. - Né en 1993
95200 Sarcelles
11 ans d'expérience
Réf : 2309230928

Directeur des ventes

Ma recherche

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

Formations

2021 : Formation à XCAIRN sur Chaville

Formation animer et diriger une équipe
Formation techniques de management
Formation de formateur

2013 : Bac +2 à CPEA sur Paris

BTS Professions Immobilière
Formation aux 4 principaux métiers de l'immobilier: transaction, location, gestion locative et syndic de copropriété

2011 : Bac +2 à Lycée Jean Jacques Rousseau sur Sarcelles

Bac STG option mercatique
Diplôme préparatoire à une poursuite d'étude de vente, management et gestion

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

Chef des ventes chez Rex Rotary sur Saint Denis

3 ème /60 meilleur chef des ventes national catégorie nouveaux clients
Encadrement et pilotage d'une équipe de 5 commerciaux
Mise en place de plan d'action personnalisé
Fixation des objectifs individuels et collectifs
Préparation et animation de réunions et de points individuel
Recrutement et formation de nouveaux entrants
Formation nouveaux produits
Gestion et suivi des ventes et des éventuels litiges
Accompagnement prospection physique et téléphonique
Accompagnement rendez-vous découverte, négociation et signature
Gestion individuelle des comptes clés

2015 - 2018 :

Consultant chez Rex Rotary sur Saint Denis

7 ème /200 meilleur consultant national catégorie nouveaux clients
Développement du parc par la conquête de nouveaux clients
Fidélisation client (conseils, renouvellement contrat, cross selling)
Prospection physique et téléphonique
Réalisation de rendez-vous découverte, négociation et signature
Négociation et rédaction de contrats
Gestion et suivi des ventes
Participation à des évènements d'affaires

Auto formation au métier et aux produits

2013 - 2014 :

Agent immobilier Transaction chez Ds Immobilier sur Sarcelles
Prospection physique et téléphonique
Réalisation de rendez vous découverte
Estimation et visite de bien
Négociation et rédaction de mandat, offre d'achat et compromis
Gestion et suivit des transactions

2011 - 2013 :

Agent immobilier en alternance chez Ds Immobilier sur Sarcelles
Prospection physique et téléphonique
Réalisation de rendez vous découverte
Estimation et visite de bien

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

MANAGEMENT
LEADERSHIP
ÉCOUTE
COMMUNICATION
RIGUEUR / ORGANISATION
TECHNIQUES
DE PROSPECTIONS ET DE VENTES

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Volley Ball (capitaine d'équipe Immobilier Bourse)
Voyages (Amérique latine et Europe)