

Pierre T. - Né
25600
34 ans d'expérience
Réf : 241118141353



Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

06/2010 : Force de vente & stratégie commerciale produit
Force de vente & stratégie commerciale produit

06/2009 : Formation logiciel conception de structures en bois
Formation logiciel conception de structures en bois

06/2006 : Formation en management
Formation en management

06/2004 : Co-formation en vente de maisons individuelles
Co-formation en vente de maisons individuelles

06/1998 : Formation commerce de copieur
Formation commerce de copieur

Expériences professionnelles

01/2019 - 12/2023 :
commercial chez Satio
Mission et tâches accomplies : commercialisation et évaluation de biens anciens et neufs. Le développement de projets immobiliers, Evaluer le potentiel d'amélioration des biens à leur juste valeur, une étude de marché est réalisé. Conseils et un soutien tout au long de ses démarches.

01/2010 - 01/2019 :
dirigeant chez Vi'deal
Concepteur de plans en bâtiment, étude économique et technique, la maîtrise d'oeuvre. Le développement de bâti classification B & A et Suisse Minergie-P. Tous types de constructions, et rénovations, tertiaire, industrie et particulier. Gestion de ventilation habitat et gaz argon.

01/2007 - 01/2010 :
Resp. Programme chez Neolia
Aménagement de lotissements, en collaboration avec des bureaux d'études, faisabilité économique et technique. Commercialisation, appels d'offres, suivi de l'exécution à la rétrocession des voiries.

01/2001 - 01/2007 :

Responsable commercial chez Neolia

Développer la marque "ACADIE". Grâce à mes compétences commerciales et à mon expérience. Ces actions ont eu un impact significatif sur les ventes, avec une augmentation de plus de 200% pour l'équipe.

01/1998 - 01/2001 :

Resp. Commercial chez Rex Rotary

Commercialisation de concepts d'impressions numériques en entreprise.

Secteur du Haut-Rhin et du Bas-Rhin. J'ai pu rapidement progresser et occuper le poste de Responsable commercial en Alsace. J'ai ainsi mis en place des actions concrètes pour accompagner mes équipes et les aider à atteindre leurs objectifs.

01/1995 - 01/1998 :

chez Sagexport

Chargé du développement d'équipements variés et de services auprès des entreprises. Dans les domaines de l'industrie, du tourisme et de la médecine, en partenariat avec des banques françaises. Mon introduction à été dans les différents ministères du pays. Cette expérience m'a permis d'acquérir des compétences commerciales solides, de négociation au plus haut niveau et de présenter des dossiers très complexes.

01/1990 - 01/1995 :

Vendeur chez Confection Ce

Vente de vêtements de marque à prix réduit au sein de comité d'entreprise. Les produits de marques renommées telles que Levis. Grâce à ma passion pour les relations humaines et mon empathie, j'ai su établir des liens solides avec les clients et répondre à leurs besoins.

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : débutant), Croate (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : débutant), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

analyse environnementale, fournitures, auprès des entreprises, maisons individuelles, structures en bois, comité d'entreprise, Vente de vêtements, commercialisation, conception architecturale, environnementales, respect de l'environnement, croissance économique, Dessin, gestion documentaire, durable, développement durable, CCTP, gestion administrative, foncier, gestion immobilière, appels d'offres, Présentation de projets, développement de projets, PROFIL MAITRISE D'OEUVRE, immobilier, immobilière, immobiliers, urbanisme, innovation, juste valeur, relations humaines, domaines de l'industrie, gestion des ressources humaines, ressources humaines, stratégie commerciale, rénovations, Force de vente, vente, ventes, ventilation, étude de marché

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Roller, vélo, randonnée tous sports, Design, conception, Voyages