



***** *

Saint-Nazaire (44600)

*****.*****@*****.***

Responsable d'agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2023 / févr. 2024

Responsable d'agence

Domaliance

Développement commercial : développement et fidélisation du portefeuille clients ,gestion des partenariats, suivi clients (satisfaction,facturation)

Gestion du personnel : management et encadrement des intervenants et du back office, recrutement,gestion des plannings

janv. 2021 / déc. 2023

Responsable commercial

Assurer la commercialisation de biens immobiliers neufs

Accompagner les clients : orienter les choix, montage et constitution du dossier financier

Formation,suivi et accompagnement des prescripteurs

Recherche et développement foncier

janv. 2019 / déc. 2020

Animateur Réseau

Oney Bank

Animer,suivre,développer les partenaires

Garantir l'atteinte des objectifs et la croissance du CA

Coacher et former les équipes de vente

janv. 2016 / janv. 2019

Responsable développement commercial

Capifrance

janv. 2015 / déc. 2017

Commerciale

DIGBY

Élaborer et mettre en oeuvre la stratégie commerciale

Concevoir les plans d'action et fixer les objectifs

Définir les besoins humains et financiers

Recruter, former et encadrer la force de vente

Assurer une veille stratégique, identifier les opportunités de marché et les axes de développement

Développer, suivre et fidéliser le portefeuille clients

Contrôler les résultats d'activité et établir les reportings

janv. 2013 / déc. 2014

Chargé d'affaires/Responsable développement

Colormixt

concevoir et mettre en oeuvre la politique de développement commercial de l'entreprise

Réaliser une veille stratégique de marché, identifier les besoins et les opportunités de développement

Élaborer les offres et opérations commerciales

Recruter, former et encadrer la force de vente

Contrôler les performances commerciales

janv. 2006 / déc. 2010

Responsable Commercial

Cofinoga-Sygma Banque

Animer le réseau de points de vente sur le secteur

Concevoir et mettre en place des plans de prospection

Élaborer les offres commerciales et négocier les

conditions de réalisation des contrats

*Conseiller et former le personnel des points de vente
aux financements et aux rachats de crédits
Contrôler les résultats d'activités, établir les reportings*

- janv. 2004 / janv. 2006 Chef de secteur**
Allibert Plastique
Participer à l'élaboration et à la mise en oeuvre de la politique commercial
Développer, suivre et fidéliser le portefeuille clients
Assurer le placement des produits au sein des différentes enseignes
Négocier les modalités contractuelles
Veiller et optimiser la visibilité , la notoriété de la marque
- janv. 2002 / janv. 2004 Superviseur en centre d'appels Multilignes Conseil**
Encadrer une équipe de téléconseillers, fixer et contrôler les objectifs
Organiser et planifier les activités
Réaliser des écoutes, contrôler la qualité des appels
Gérer les appels conflictuels et les litiges
Former et recruter les téléconseillers
Contrôler les indicateurs statistiques de performance
Établir le reporting
- janv. 2001 / janv. 2002 Négociateur Immobilier**
- janv. 1999 / janv. 2001 Conseiller Financier**
News Banque
- janv. 1997 / janv. 1999 Vendeur**
Atlas Baléares (Time-share)

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1995 Baccalauréat série D - BAC**
- / DEUG Sciences Economiques - BAC+2**

COMPETENCES

Pack office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol
Français

CENTRES D'INTERETS

Boxe, Musique, Djing, Voyages