



***** *****

Permis B

** *** ** ***** *****

Montesson (78360)

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

Développement commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / déc. 2023

Directeur Agence

Building Partners Levallois Perret

Manager d'une équipe de 12 personnes

Accompagnement des équipes sur l'ensemble des processus de vente et les négociations

Développement stratégique de l'agence sur les villes d'Asnières-sur-Seine (Agence passée

de 5ème à 1er sur le secteur), Bois-Colombes (410K Ht réalisé la première année) et la

Garenne-Colombes (85K réalisé sur un trimestre).

Recrutement Formation des nouveaux entrants

Prospection et rentrée de mandats, CA de 30K / mois

Atteinte des objectifs mensuels de l'agence soit 32 nouveaux mandats et CA de 100K HT

janv. 2020 / janv. 2022

Agent Commercial Immobilier

Building Partners Levallois

Prospection / Négociation d'offres / CA réalisé sur 14 mois : 580K

janv. 2019 / janv. 2020

Manager Voiturier

Chic Event's Paris

Management d'une équipe de voiturier

Management d'une équipe de voiturier sur différents sites - 2 mois en France / 1 mois à l'étranger

janv. 2017 / déc. 2018

Manager Front door

Fairmont hotel Vancouver Canada

Manager d'une équipe de 8 personnes

Responsable du front desk de l'hôtel

janv. 2014 / déc. 2016

Business Developer

Econocom Puteaux

Développement Commercial Business Unit Digital BtoB/ Alternance

Référencement des partenaires et constructeurs

Création des portefeuilles clients associés aux nouveaux référencements

Vente de solutions : Digital signage, Interactivity, Video Wall

Développement commercial & création de 4 Bundles digitaux afin de proposer des solutions packagées et plus simples aux client

Création de catalogues produits, solutions digitales et d'un Digital Center au siège du Groupe. L'ensemble des solutions mises en place a permis d'augmenter le CA : De 11 Millions à 26 Millions la première année puis 39 Millions la seconde année

janv. 2013 / janv. 2014

Chargé Marketing et commercial BtoB/ Alternance

Econocom Puteaux

Management et création d'un événement client, négociation auprès des partenaires

Management et suivi d'un projet commercial de déploiement de 2000 machines en France.

janv. 2012 / déc. 2014

Commercial Sédentaire BtoB / Alternance

Econocom Puteaux

Prospection, négociation d'offres auprès d'un portefeuille de 350 clients (PME/GE)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2017 / juin 2018	Excellence Business ILAC Vancouver, BC, Canada
sept. 2014 / juin 2016	ETS; Master 2 : Management et Développement Stratégique des entreprises - BAC+5 Ecole Européenne Paris, France

COMPETENCES

MS Office, Salesforces

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol
Français

CENTRES D'INTERETS

Voyages, Sport, Nature, Gastronomie