

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

CONSULTANT COMMERCIAL

Je pense avoir beaucoup appris au cours de ma carrière, des compétences théoriques, des méthodes, mais aussi des hommes, des hiérarchies autant que de ceux que j'ai eu la chance d'avoir sous ma responsabilité. Fédérateur, pugnace, perfectionniste, je souhaite retrouver un travail qui me permette de synthétiser mes compétences, et de leur donner un nouveau souffle.

Expérience professionnelle

Janvier 2008
Avril 2008

Couvreur Zingueur

Mission : Couvreur zingueur

Février 2003
Décembre 2007

Artisan Couvreur

Mission : Intervention sur le secteur de la construction, auprès de particuliers ou par le biais de constructeurs de maisons individuelles, Interventions sur le secteur rénovation, auprès des particuliers. Créations et modifications de charpentes, poses de fenêtres de toit, zinguerie, ardoises, toitures métalliques (zinc, acier)...

Moyens : D'abord en SARL, puis en nom propre, j'ai beaucoup investi sur cette activité, qui est une reconversion choisie.

Bilan : J'ai appris à gérer en toute autonomie une structure, avec la totalité des fonctions à suivre en parallèle: vendre, acheter, gérer, produire, recruter et encadrer.

Août 2000
Février 2002

Chargé de recherches indépendant

Quimper ingénierie

Mission : Recherches et négociations de sites de radiotéléphonie pour SFR sur le territoire français, pré-déploiement de la norme UMTS sur Lille pour SIEMENS, négociations des contrats cadres (TDF, Armée...), pré-déploiement de la norme BLR sur Angers pour TOWERCAST. Recherche et pré-déploiement de sites éoliens sur le Finistère pour PT Technology.

Moyens : Travailleur indépendant, seul, mais en lien avec des donneurs d'ordre: Nantes Ingénierie, Séchaud et Bossuyt, PT Technology.

Bilan : Période riche, une activité nécessitant une très forte organisation, et un recours intensif aux NTIC qui étaient naissantes.

Novembre 1999
Juillet 2000

Chargé de recherches

SAGEM

Mission : Recherches et négociations des sites de radiotéléphonie, en équipe-projet, pour BOUYGUES TELECOM, sites du Finistère. Responsable des dossiers jusqu'à leur constructibilité.

Moyens : Travail avec une équipe-projet basée à Nantes, depuis le terrain, avec de fréquents reportings.

Bilan : Apprentissage d'une nouvelle organisation du travail, mais également de très riches acquis au contact des interlocuteurs rencontrés, Syndics et gérants de Copropriétés, mais aussi élus et techniciens de tous niveaux.

Septembre 1998
Décembre 1999

Responsable d'agence

MANPOWER

Mission : Responsable des deux entités de Montargis et Amilly (45).
gestion d'une équipe de 8 permanents et 4 stagiaires, pour un effectif moyen de 250/280
collaborateurs intérimaires.

L'objectif était de réorganiser et redonner du sens au travail de ces deux équipes, privées de
responsable depuis longtemps, et d'améliorer notablement les performances en termes de
placement et de rentabilité.

Moyens : Une formation interne dense et efficace, avec un parcours d'intégration adapté à
chaque nouveau collaborateur, une hiérarchie claire, présente et réactive.
beaucoup de liberté dans les méthodes choisies pour arriver aux résultats.

Bilan : Expérience humaine et professionnelle très riche, je suis particulièrement fier d'avoir
réussi à fédérer ce groupe de travail en permettant à chacun de s'y épanouir.

Une intégration particulièrement réussie d'un collaborateur handicapé, et des conséquences
directes sur le recrutement de collaborateurs intérimaires handicapés, ouvrant une nouvelle
brèche dans les préjugés.

Avril 1997
Septembre 1998

Chargé de recherches

ETDE, filiale BOUYGUES

Mission : Recherches et négociations de sites de radiotéléphonie pour BOUYGUES
TELECOM,

sur le secteur Bretagne en densification, puis sur le Limousin en déploiement.

Sites urbains, suburbains et ruraux.

Responsable des dossiers, en lien avec les équipes de faisabilité, jusqu'à la constructibilité
(baux signés et autorisations administratives obtenues).

Assistance aux équipes de construction.

Moyens : Travail sur le terrain, en toute autonomie d'organisation, avec reportings aux équipes
de dessins et d'études techniques (radio, juridique).

Des plannings de réalisation très courts imposés par le Client pour la réalisation de son réseau.

Bilan : Découverte pour tout le monde d'un nouveau métier, une période de travail très dense,
la maîtrise nécessaire de nombreux paramètres (techniques, juridiques, radio...) pour faire
avancer en parallèle tous les dossiers (environ 15 sites par commande de six mois, avec trois
dossiers par sites pour pallier aux échecs de négociation).

Septembre 1994
Avril 1997

Monteur d'opérations indépendant

JEROME RONDEAU

Mission : Réalisation d'études de faisabilité pour des opérateurs immobiliers, Notaires, groupes
d'investisseurs, constructeurs...

Moyens : Travailleur indépendant

Bilan : Cette période m'a permis de réaliser une sorte de synthèse de mes compétences au
sortir de plusieurs années d'immobilier, commencée par la vente sur plans, poursuivie par des
opérations de défiscalisation, de montages d'opérations (lotissements, immeubles, etc...), autant
du côté production, que du côté commercialisation, auprès de Professionnels et de Particuliers.

Février 1993
Septembre 1994

Responsable des ventes

FRANCE CONSTRUCTION ENTRETIEN

Mission : Gestion globale d'un projet de promotion immobilière en défiscalisation, mais aussi
projet technique innovant (construction d'un ensemble d'habitation en structure métallique, et
revêtement extérieur aluminium).

Opération suivie en totalité jusqu'à la remise au Syndic.

Moyens : Equipe réduite à 4 personnes, un technique, une assistante téléprospectrice, un
commercial (moi) et un stagiaire.

Recherche de financement, suivi technique.

Mise en place d'une stratégie de commercialisation.

Développement et suivi d'un réseau de revendeurs.

Bilan : Opération de 26MF, vendue en neuf mois, dont 60% en interne et 40% par le réseau.

Janvier 1990
Décembre 1992

Attaché Commercial
GROUPE FRANCE TERRE

Mission : Recherche et élaboration de lotissements, zones d'aménagements sur l'agglomération nantaise.
Commercialisation en interne et par le réseau d'apporteurs à animer.
Formation à l'urbanisme d'équipes commerciales de constructeurs de maisons individuelles.

Moyens : Travail en équipe réduite sous la responsabilité d'une responsable d'agence.

Bilan : 70/100 terrains vendus à l'année, et des missions élargies: gestion de biens immobiliers (maisons construites par le Groupe à destination d'investisseurs).

Mars 1987
Décembre 1989

Attaché Commercial
SARL ABC CONSTRUCTION

Mission : Elaboration des produits: programmes de maisons individuelles et d'immeubles à destination des Particuliers et des Investisseurs, sur la région choletaise.
Commercialisation interne et par le réseau d'apporteurs à fidéliser.
Gestion locative provisoire pour les investisseurs.

Moyens : Equipe commerciale réduite à deux personnes, bureau d'études intégré, deux personnes.

Bilan : L'apprentissage de la création et la fidélisation d'un réseau d'apporteurs.
De nombreux acquis sur la création d'un produit immobilier.

Diplômes et formations

Février 2001
Novembre 2002

AFPA
CERTIFICAT DE FORMATION PROFESSIONNELLE
DIPLOME EUROPEEN

Spécialisation : COUVERTURE ZINGUERIE

Septembre 1991
Juin 1993

CNAM Institut de la Construction et de l'Habitat

Niveau atteint/ Maîtrise ICH, Institut de la Construction et de l'Habitat

Spécialisation : Copropriété, Promotion immobilière.

Compétences en informatique

Logiciels

WORD, EXCEL, POWERPOINT, PAINT, navigation Internet...

Maîtrise linguistique

Espagnol

Niveau oral : Moyen, Niveau écrit : Notions

Anglais

Niveau oral : Moyen, Niveau écrit : Moyen

Divers

Philosophie

Engagé depuis 15 ans dans une recherche très personnelle, et impliqué dans ce groupe pour assurer sa pérennité.