

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

commercial terrain

Commercial de talent, habitué aux techniques de ventes, mes objectifs sont de gagner de l'argent, de pouvoir évoluer, former et transmettre mon savoir faire et savoir être.

Expérience professionnelle

Octobre 2006
Août 2010

commercial terrain

Mission : Commercial Terrain responsable du secteur 30 et du 34 pour le groupe PRESS IMMO ON LINE.

Vente de sites internet et référencement auprès des professionnels de l'immobilier sur les secteurs du Gard et de l'Hérault.

Gestion de campagne de liens sponsorisés, référencement naturel, analyse et suivi du positionnement sur les moteurs de recherche comme Google en étroite collaboration avec mon Chef de projet internet et mon référenceur Web Agency au siège de SELOGER sur Paris.

Ventes de solutions Web et de référencement naturel, afin de positionner le site en 1ère page des moteurs de recherche Google sur des expressions comme vente appartement montpellier, achat maison sete, vente villa nimes etc.....

Application d'une méthode de vente, gestion des risques et standard d'activité pour réaliser 30 000€ à 40 000€ht de Ca/mois.

Moyens : Travail en Home Office, organisation, application d'une méthode de vente, organisation, rigueur et autonomie.

Réunion hebdomadaire et accompagnement terrain 1 fois mois avec mon directeur région, afin de définir les priorités et les actions à mener.

Prise de rdv téléphonique methodique, afin d'obtenir 12 rdvs en moyenne par sem.

rdv uniquement sur le terrain avec les directeurs des agences immobilière et toujours avec une démonstration sur internet et les informations nécessaire afin de pouvoir proposé la solution la mieux adapté au client.

Application sur le terrain de methodes de vente mais surtout l'écoute, le closing et de la caractérologie afin de pouvoir réalisé mes objectifs le plus rapidement possible.

Signature des contrats à 80% en rdv R2.

Bilan : Réalisation et dépassement de mes objectifs contractuels (20 000€ de CA/mois) en ouverture de compte, en renouvellement et en marge net.
CA réalisé en moyenne 32314€/mois et 3 nouveaux clients par mois.

Signature de 100% du réseau Century 21 soit 30 agences immobilière signé.

Signature de 100% du réseau Laforet Immobilier soit 28 agences immobilière signé.

Promotion de commercial confirmé à commercial senior.

Création d'une méthode pour la prise de rdv téléphonique.

Janvier 2002
Juillet 2004

commercial terrain

Mission : Commercialisation d'espaces publicitaire pour le journal gratuit PARIS BOUM BOUM et TOP ANNONCE 94(anciennement GRAT 94).