

Pierre
de SURREL de SAINT JULIEN
559 chemin de la martourette
06530 le Tignet
45 ans

 : 06 62 43 49 70
 : pierre.desaintjulien@ceramiens.com

Formateur Immobilier-commercial

- 5 ans d'expérience en formation.
- Organisation, création et animation de séminaires de formation interne à l'entreprise.
- Volonté affirmée de transmettre des compétences, connaissances et retours d'expériences.
- Master en Management CERAM Business School.

Parcours professionnel

2005-2007	Spécialisation en management : CERAM Business School –Nice Sophia Antipolis MIM « Gestion des ressources humaines »
1993-2004	SARL BIVA- « <i>Marchand de biens- agent commercial</i> »Alpes Maritimes- Gérant <ul style="list-style-type: none"> ▶ <u>1999-2004</u> : Agent commercial-(Partenariat agence Obade – Cannes Palm-Beach axe résidences secondaires-) -Marchand de biens ▶ <u>1993-1999</u> : Marchand de biens
1981-1993	SARL DEFRA -« <i>Promotion-construction-Marchands de bien</i> »-Vaucluse-E=15 personnes <ul style="list-style-type: none"> ▶ <u>1990-1992</u> : adjoint de direction ▶ <u>1987-1992</u> : Responsable commercial ▶ <u>10/1984-1987</u> : Commercial-prospecteur foncier. ▶ <u>1981-10/1983</u> : Apprentis divers corps de métiers (plomberie, maçonnerie, électricité)

Compétences clés

FORMATION.		
Formations :	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Détection des besoins en formations internes à l'entreprise. ➤ Création, mise en place et animations de séminaires de formations 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organisation de 14 sujets de séminaires : Commercial, communication, management. ➤ Public : salariés d'entreprise.
Recrutement.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Analyse qualitative et quantitative des besoins internes à l'entreprise ➤ Conduite complète des opérations de recrutement 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recrutement de vendeurs, prospecteurs fonciers et ouvriers.

COMMERCIAL.		
Développement commercial.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Création et développement d'un portefeuille client et affaires. ➤ Réalisation de ventes dans le cadre de l'agence immobilière Obade. ➤ Montage et suivi des dossiers de vente. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <u>Produits</u> : résidences secondaires. ➤ <u>Clientèle</u> : 70% chefs d'entreprises et cadres supérieurs- ➤ 72 ventes réalisées en 5 ans.
Prospecteur foncier	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recherche de terrain ➤ Analyse des besoins de la clientèle. ➤ Etude de faisabilité. ➤ Etudes techniques . 	

Management des équipes de ventes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etablissement de tableaux de bord pour suivi des ventes. ➤ Fixation des objectifs à atteindre. ➤ Animation de reporting mensuels. ➤ Suivi journalier des équipes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 4 vendeurs et 2 prospecteurs fonciers
----------------------------------	--	---

MARKETING -COMMUNICATION .

	➤	➤
Réalisation d'études de marché	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Création de questionnaires d'enquête ➤ Dépouillement et analyse des résultats ➤ Etudes de faisabilité. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 12 études de marchés complètes. ➤ 20 études sommaires
Mise en place de plan de communication externe.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recensement des médias disponibles ➤ Conception et réalisation de campagnes publicitaires : 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Réalisation de 12 campagnes publicitaires. <ul style="list-style-type: none"> ▶ Maquettes. ▶ Prospectus. ▶ Dépliants. ▶ Annonces. ▶ Affiches.

COMPETENCES ASSOCIEES.

Elaboration de stratégie de développement	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etude des possibilités de développement de l'entreprise ➤ Gestion des approvisionnements. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Extension de 4 départements à la moitié sud du territoire national ➤ Embauche de 2 vendeurs et 2 prospecteurs fonciers
Management des équipes travaux	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planification et suivi des travaux. ➤ Assignation des tâches journalières. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 12 ouvriers.
Gestion des approvisionnements	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Gestion de la relation fournisseurs. ➤ Gestion des commandes. 	
Divers	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conduite des négociations importantes. ➤ Présentation de projets aux organismes bancaires en vue de recherche de financement. ➤ Négociations des ressources financières. 	

DIPLOMES - FORMATIONS ;

2007	Master in Management « Gestion des ressources humaines » <i>CERAM Business School- Programmes Grandes Ecoles Nice Sophia Antipolis</i>
2003	Maitrise en Sciences et techniques du management-« Gestion PME.PMI » <i>CERAM Business School/Nice Sophia Antipolis</i>
2001	BTS des professions de l'immobilier- <i>FNAIM développement-Paris- (niveau)</i>
Outils informatique	PCIE : <i>Passeport de compétences informatique européens</i> (2004) Pack office, internet, messagerie électronique.
Langues	Anglais : TOEIC- 775 (septembre 2007)

CENTRE D'INTERETS.

Sport, chasse sous marine, échecs, lecture, musique.