



## Développeur commercial

Stratégique. Résolument opérationnel. Innovant, sociable, dynamique & enthousiaste !

### **Directeur du développement Partenaires Immobilier, PPCI**

*Pierre et Vacances Center Parcs Group, commercialisateur de promotion immobilière en résidences gérées (sénior, tourisme, affaires, étudiant,...), 2017 - 2018 - Paris*

Définition de la stratégie du Service Partenaires France, UK & Italie.

Renforcement des partenariats B2B, cibles: gestionnaires de patrimoine, banques & assurances. Développement commercial auprès de 100 nouveaux partenaires.

### **Responsable développement réseaux immobilier et financier**

*Pierre Revente, commercialisateur de biens immobiliers gérés (sénior, tourisme, affaires, étudiant...) 2013 – 2017 - Lyon*

Définition de la stratégie B2B. Opérationnel : recrutement, formation et animation d'un nouveau réseau de partenaires France entière. Clients : gestionnaires de patrimoine, banques et agents immobiliers. Implantation d'innovation commerciale : création de débouchés réciproques auprès des gestionnaires de résidences. 100 nouveaux partenaires : agences et CGPs, 5M€/CA/an.

### **Directeur Commercial & Marketing associé**

*STANIMEX, leader français de la bijouterie fantaisie, 2007 – 2013 - Paris*

Directeur de la politique commerciale, du marketing et de la stratégie réseaux. Filiale en Pologne. Opérationnel : refonte du réseau commercial. Création de nouvelles gammes de produits pour de nouveaux réseaux de vente. Création de nouveaux services innovants & à forte valeur ajoutée. Encadrement de 25 personnes CA : 3Millions€

### **Responsable développement réseaux immobilier et financier**

*Pierre et Vacances C.I. - Athena Advisors - FrenchProperty Experts, 2004 – 2007 - Londres*

Définition de la stratégie B2B. Recrutement, formation et suivi d'un nouveau réseau britannique. Cible : d'agents vendeurs de placements et d'investissements en immobilier. LMNP LMP dans les résidences de services du Groupe Pierre & Vacances Center Parcs.

CA : 20Millions €/an développé avec des nouveaux partenaires

### **Chef de produit Marketing international Royaume-Uni**

*Pernod Ricard Group, 1998 – 2004 - Londres*

Assistant Chef de produit international - Chef de produit national des marques stratégiques du Groupe

### **Formation : Université de Bordeaux**

**M1, Économie de développement et développement international, 1997 – 2000**

Université Montesquieu-Bordeaux IV

M2, Commerce international / commerce, 1995 - 2000

Anglais, courant.

Activités : Président fondateur de la 1ère job service de l'Université Montesquieu Bordeaux IV en 1997: Magellan. Actuellement, président de l'association des amis de l'église et du patrimoine historique du village de Vauvenargues (13).