


Patrick LEBLANC

COMMERCIAL

Professionnel de l'immobilier depuis plus de 30 ans, j'ai occupé des postes de direction et de développement commercial. À l'écoute, rigoureux et très manuel, je souhaite aujourd'hui découvrir un nouvel environnement professionnel, stimulant et concret.

COORDONNÉES

 07 68 69 06 91

 patrick.leblanc.pp@gmail.com

 Esvres sur Indre

COMPÉTENCES

- Marketing
- Management d'équipe
- Négociation
- Stratégie commerciale
- Autonomie et polyvalence

QUALITÉS

- Très bon relationnel
- Créatif
- Rigoureux

FORMATIONS

- BTS COMMERCE - Paris
- BAC G3 Lycée Corbeil

CENTRES D'INTÉRÊT

- Sport
- Passionné de jardinage et de bricolage

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

AGENT COMMERCIAL INDÉPENDANT – AGENCE.IMMO Depuis 2017

- Prospection et développement d'un portefeuille de biens à vendre ou à louer.
- Accompagnement personnalisé des clients dans toutes les étapes de leur projet immobilier.
- Négociation et conclusion des ventes en toute autonomie, dans le respect de la législation.

DIRECTEUR DES VENTES – BOURSE DE L'IMMOBILIER De 2013 à 2016

- Définition de la stratégie commerciale de l'équipe pour atteindre les objectifs de croissance.
- Analyse des performances et mise en place de plans d'action correctifs.
- Formation continue des conseillers pour assurer la qualité du conseil et la montée en compétence.

RESPONSABLE D'AGENCE – L'ADRESSE De 2014 à 2016

- Gestion opérationnelle de l'agence (planning, budget, organisation interne).
- Supervision des transactions immobilières et accompagnement des clients dans leurs projets.
- Représentation de l'agence sur le secteur et développement du portefeuille client.

DIRECTEUR DE VENTES – FONCIA De 2005 à 2011

- Management d'une équipe commerciale : recrutement, formation et animation des vendeurs.
- Élaboration et suivi des objectifs de vente pour maximiser le chiffre d'affaires.
- Mise en œuvre de la stratégie commerciale locale en coordination avec la direction régionale.

IMMOBILIER DES DEUX COMMUNES De 1992 à 2002