

Bruno VIVES

0612757478

bruno.vives@numericable.fr

51 ans

30900 NIMES

Management commercial Et Formateur

COMPETENCES

FORMATION :

2010

Master II en Gestion de Patrimoine, Université Aix-Marseille 3, CETFI

1994

Double diplôme CESEM, NEOMA Reims / ICADE, Madrid

Cycle Franco-Espagnol.

Options Marketing Grande Consommation et Finance internationale.

1990

Baccalauréat C.

LANGUES :

Espagnol : Bilingue

Anglais : Intermédiaire

INFORMATIQUE :

Maîtrise suite OFFICE

Maîtrise des logiciels de simulations fiscales (Ginkgo, Topinvest, etc...)

LOISIRS :

Dégustation de vins et alcools

Composition musicale

Pêche en mer

Direction et stratégie

- Définir la politique générale de l'entreprise en matière de développement commercial.
- Coordonner la politique commerciale et la communication.
- Reporter à la direction générale.
- Définir les budgets et les prévisions de ventes.

Commerciales

- Prospecter sur le terrain en B to B.
- Définir et mettre en œuvre des événements commerciaux.
- Créer et animer des réseaux de ventes.
- Négocier en centrales d'achats.
- Négocier en grands comptes.
- Réaliser la veille concurrentielle
- Ventes immobilières directe B to C.

Formation (interne et externe)

- 8 ans : Chargé des formations fiscalité immobilière auprès des CGPI partenaires de PROMEO au niveau national. Conception et animation des modules (plus de 40 journées par an).
- 6 ans : Professeur associé, ESCM, Tours. Master de gestion de Patrimoine, spécialité immobilier. 60h de cours/an.
- 1,5 an : Création des modules et animation de toutes les formations initiales et confirmés pour SELECTNEUF, ventes directes VEFA.
- 2 ans : Prestataire formation Alur, FORMATEC.
- 3 ans : Formateur Indépendant. Gestion de patrimoine et immobilier.
- 2 ans Formateur/ expert investissement immobilier

Management d'équipes

- Encadrer les équipes commerciales (3 à 50 collaborateurs).
- Définir les objectifs et les outils de suivi.
- Accompagner sur le terrain.
- Concevoir des outils d'aide à la vente.
- Former, recruter.

Marketing/ Communication

- Définir de la stratégie de communication.
- Rédiger cahiers des charges et briefs agences.
- Définir et mettre en œuvre le plan marketing.
- Organiser les relations presse.
- Lancer marques et produits.
- Réaliser des études de marché

PARCOURS PROFESSIONNEL

Responsable développement commercial	10 ans	DACOU animation, Lunel (34), PROMEO, Sète (34), TOHAPI, Sète (34), ALHIOR, Aix-En-Provence (13), SELECTNEUF, Saint-Jean de Védas (34).
Acheteur national et international	3,5 ans	INTERMARCHE, Bondoufle (91).
Directeur marketing	3 ans	SALINS DU MIDI (Marque La Baleine), Montpellier (34).
Secrétaire général	2 ans	Groupe LUBRANO, Pêche Thon rouge, Sète (34).
Agent immobilier, gestion de patrimoine	5 ans	OCCITALIA, Narbonne (11), FIMONIAL, Nîmes (30).
Formateur gestion patrimoine Indépendant	3 ans	PROFES Conseils, Nîmes (30)
Expert invest/ Resp Dvlpt Acadimmo	2 ans	MON CHASSEUR IMMO, Montpellier (34) en cours