

Fabrice DEMILLIERE
542 chemin de la Mirayette
84210 Pernes les Fontaines
☎ : 06 30 22 27 71

25 ANS D'EXPERIENCES PROFESSIONNELLES **dans les domaines de la formation, du management et du commercial**

De mai 2017 à ce jour : Formateur pour la société SFL IMMO pour les réseaux bancaires, promoteurs immobiliers et CGPI dans le domaine immobilier sur des sujets fiscaux, juridiques, financiers, sociaux, commerce et de déontologie professionnelle.

De novembre 2013 à avril 2017 : Directeur Général de la filiale Nexity Conseils Partenaires
Gestion d'une filiale dédiée aux réseaux bancaires
Recrutement, formation et animations de collaborateurs
Animation des partenaires bancaires (experts en gestion de patrimoine) sur la fiscalité immobilière, les techniques de vente et le marché de l'immobilier dans son ensemble.
Formation des collaborateurs du groupe sur les différents dispositifs fiscaux et les techniques de vente.

De mai 2007 à octobre 2013 : Dirigeant de la société Investissements conseils partenaires
Création de la société
Recrutement de 9 collaborateurs
Développement d'un réseau de partenaires au sein des groupes bancaires afin de réaliser des ventes immobilières.
Formations commerciales et fiscales des collaborateurs recrutés.
Animation des partenaires bancaires (experts en gestion de patrimoine) sur la fiscalité immobilière, les techniques de vente et le marché de l'immobilier dans son ensemble.

1997 à mars 2007 : Directeur Régional Pierre & Vacances Conseil Immobilier (67) (statut de cadre dirigeant).

Missions : Création de la Direction Régionale Grand Est de la France et gestion du centre de profit.

- ▲ **Mise en place de la structure (logistique et ressources humaines).**
- ▲ **Recrutement de l'équipe commerciale composée des conseillers immobiliers, de l'assistante et des télé conseillers.**
- ▲ **Animation de l'équipe commerciale**
- ▲ **Création et animation d'un réseau de prescripteurs (banques, gestionnaires de patrimoine, experts comptables, notaires)**
- ▲ **Création des supports de formation (fiscale et produit)**
- ▲ **Développement d'un chiffre d'affaires important (de 12 M d'€ en 1997 à 55 M d'€ cette année).**
- ▲ **Maîtrise des coûts de fonctionnement.**

- ▲ Création de l'approche commerciale réseau et des imprimés de « découverte » prospects.
- ▲ Responsable de la stratégie commerciale de la région et de sa mise en application.

Responsable de la formation du réseau commercial sur des sujets Fiscaux et commerciaux.

Mes compétences

- ▲ Dans le domaine du management
 - Recrutement des conseillers immobiliers
 - Formation commerciale sur les différentes étapes de la réalisation d'une vente
 - Formation technique dans les domaines, fiscal, social, juridique et financier
 - Animation commerciale (mise en place de challenges ...)
 - Accompagnement terrain.

▲ Dans le domaine commercial
Réalisation de 10 millions d'€ de CA personnel par exercice en moyenne

- Dans le domaine de la formation
- Création des modules de formation
 - Organisation des formations d'intégration
 - Animation des formations

- ▲ D'ordre général
 - Maîtrise des cadres fiscaux propres à l'immobilier (Périssol – Besson – Méhaignerie – ZRR – Loueur en Meublé Professionnel ou non – Loi Girardin – Déficit Foncier – Malraux – Monument Historique, Scellier, Duflot, Pinel, démembrement).
 - Maîtrise de l'environnement bancaire
 - Maîtrise des différentes solutions propres à la gestion de patrimoine.
 - Maîtrise de l'environnement concurrentiel (réseaux bancaires et offres immobilières)
 - Maîtrise de l'environnement fiscal, social, juridique et financier sur un plan général.

1994 – 1997 : Responsable commercial Société SOCOGEA à Dijon (Gestion de Patrimoine).

Missions :

Recrutement, animation et formation de l'équipe de gestionnaires de patrimoine (jusqu'à 14 personnes)

Développer un portefeuille de clientèle par la commercialisation de produits de prévoyance, d'épargne, de retraite, d'immobilier défiscalisant, SCPI...

1991 – 1994 : Société Alpha Assurances (réseau vie AXA)

1991-1992 : Chargé de clientèle

Mission :

Création d'un portefeuille de clientèle « grande branche » par la commercialisation de produits de prévoyance, d'épargne et de retraite (plus de 400 clients en 3 ans).

1993-1994 : Responsable de clientèle

Mission :

Développer le portefeuille existant

Formation et animation d'une équipe de 5 chargés de clientèle.

1990 – 1991 : Responsable d'une agence immobilière « Immobilière comtoise » à Montbéliard

Mission : Transaction - Syndic

FORMATION

- Formation de juriste
- 6 cycles de formation dans le domaine du management (Krauthammer et Lvdh).