Hubert BRZEZINSKI 3 rue Kleber 59 130 LAMBERSART

Tel: 06.14.28.99.07

E-mail: hubertbrzezinski@orange.fr

49 ans, marié, mobile, 4 enfants Permis B, véhicule personnel



Chargé d'affaires

Chargé d'affaires aguerri dans la vente de services B to C et B to B, j'ai su développer au cours de ces dernières années une réelle expertise commerciale à travers, entre autres, l'optimisation de la relation client. La culture du résultat additionnée à un sens du service aiguisé, m'ont ainsi permis de répondre aux exigences des clients et des prospects. Proactif opérationnel, je m'adapterai à la politique commerciale d'une banque dynamique.

PARCOURS PROFESSIONNEL

14/09/23 Tremplin Cadres HDF : Accompagnement de transition

01/09/2022 - 05/09/2023 Directeur multi sites Métropole Lilloise, Dépt 59

Groupe VYV

Services funéraires - Marbrerie - Contrat obsèques 600 K €

Mission:

- Commerce

- RH/Management

- Gestion financière et commerciale (portefeuille clients)

01/08/2020 - 31/07/2022 Responsable de 2 agences Hellemmes, Lille, Dépt 59

REMORY Marbrerie -Services funéraires - Contrat obsèques 350K€

Mission:

- Gestion financière et commerciale (portefeuille clients)

- RH/Management

- Commerce

2017/2019 Responsable QCO, Dépt 92

RBMG Vente/location/Gestion de biens, 5 consultants

Immobilier d'entreprise 145 000 €

Mission:

- Commerce : création d'un département immobilier sur les hauts de Seine

- Gestion financière et commerciale

- RH/Management

01 / 2016 / 2017 Consultant en immobilier d'entreprise, Dépt 59

Michel Simond Vente / Location / Gestion

Immobilier commercial 192 K€

Mission:

- Commerce

- Développement commercial

- Gestion financière et commerciale

05/2015 / 2016 Consultant en immobilier fonds de commerce, Dépt 59

Secteur Flandres Michel Simond 135 K€

Mission:

- Commerce

- Développement commercial

- Gestion financière et commerciale (portefeuille clients)

2008/2014 Directeur d'un centre de formation, Dépt 59 13 formateurs

ETC Group/Renforce Formations/RH 650 K€

Mission:

- RH/Management

- Commerce
- Gestion financière et commerciale (portefeuille clients)

2004/2008 Directeur d'agence Vente/Location/Gestion ERA Immobilier, Dépt 59, 5 commerciaux 350 K€

Mission:

- Commerce : création ex-nihilo de l'agence
- RH/Management
- Développement commercial

2001/2004 Chef de secteur Distribution

Ouest Communication Edition Publicité / BURO + EXPRESS Dépt 50 3 vendeuses

MANAGEMENT RESULTAT:

- Gestion RH (paie, absences, recrutement, organisation, reporting, constitution force commerciale)
- Encadrement, coordination des équipes, renforcement de l'esprit d'équipe par actions communes de prospection physique, déjeuners... Synergie entre les 4 sites (10 collaborateurs), 1 visite site/semaine
- Montée en compétence des collaborateurs par des formations sur mesure, (marbrerie, contrats obsèques, plaques personnalisables), ainsi que l'accueil famille pour les conseillers
- Mise en place de réunion mensuelle (ou hebdomadaire dans l'immo) point/activité commerciale : augmentation du PVPM
- Agenda optimisé grâce à la réalisation, et la mise en place de plannings (de permanences, d'organisation des cérémonies)
- Réalisation de supports pour les ventes additionnelles (fleurs et plaques personnalisables)
- Mise en place d'un logiciel MAFFRE (partenaire) pour aide à la vente de monument 3 D
- Organisation, optimisation des points de vente, stabilisation des équipes (1 responsable/1conseiller)
- Augmentation et fidélisation des collaborateurs (13) grâce au suivi téléphonique régulier

COMMERCE RESULTAT:

- Développement du C.A par la réalisation d'un plan d'actions commerciales (opérations portes ouvertes, mailing ciblé, interventions et activités dans des EHPAD, opération calendriers....)
- Clients satisfaits grâce à une prise en charge personnalisée, avec un service sur mesure (souhaits, volontés, compte rendu régulier...)
- Développement des ventes additionnelles à la suite de la montée en compétence des collaborateurs
- Vente sur mesure de monuments personnalisés (marbrerie)
- Constitution et suivi d'un portefeuille mandats offres (bailleurs privés et institutionnels, 69 offres depuis 01/10/17) et portefeuilles mandats bailleurs (40) grâce à la prospection téléphonique (40%) et physique (60 %)
- Réalisation d'un plan de prospection autour de l'agence, (« boitage », distribution flyers /marchés)
- Ventes réalisées grâce à une **négociation pointue**, un consensus entre acquéreurs/vendeurs
- Négociation avec acheteurs Nationaux pour contrat cadre (GRANDVISION, SCHNEIDER Electric)
- C.A en évolution (immo) 350 K€, notoriété croissante bien implantée sur son secteur

GESTION FINANCIERE et COMMERCIALE RESULTAT:

- **Gestion financière**: Reporting financier auprès du directeur financier (caisse, encaissements, facturation clients/fournisseurs, prestataires extérieurs, recouvrement, gestion bancaire)
- Clients et prospects satisfaits grâce à la bonne application du PROCESS Qualité (Veille juridique)
- Réalisation d'une fiche satisfaction client (papier) et google afin d'accroitre la notoriété, la qualité de services de l'entreprise
- Gestion administrative : client satisfait par l'élaboration et le suivi sérieux, et rigoureux du dossier
- Partenariat établi avec des collectivités locales (Mairie de Lille), partenaires privés : fleuristes fidélisation du portefeuille client (récurrent)
- Offre de location des salons funéraires aux PF extérieures grâce à mon sens de la communication
- Recommandation des clients grâce à la prise en charge efficace et à travers un accompagnement sur mesure
- Constitution d'un réseau de prescripteurs fidélisés (notaires, promoteurs, institutionnels et privés)
- Participation à la vie commerçante des villes par l'adhésion à l'union commerciale

FORMATION:

2020 Diplôme de Conseiller Funéraire LILLE (UDIFE FORMATION)

2000 DESS Gestion Université Les tertiales Valenciennes

1991/1997 Formation Universitaire Philosophie/Théologie Séminaire de Lille / Ars

1991 Baccalauréat A 1 Le Quesnoy