

JEAN-CHARLES SENEAUD

MANAGER EN RESTAURATION



Professionnel doté de nombreuses années d'expérience dans le commerce et la restauration, combinées à une vraie appétence pour le travail en équipe et le management, je suis résolument tourné vers la satisfaction client. Un client satisfait, c'est une équipe qui gagne.

CONTACT

Adresse
2 MAIL DES DROITS DE L
HOMME
93160 NOISY LE GRAND

Mail
JCSENEAUD@YAHOO.FR

Téléphone
0660862783

LANGUES

Anglais Courant
Espagnol Intermédiaire

PERMIS

B - Véhicule léger

CENTRES D'INTÉRÊT

Cinéma : tous les films (en VO)

EXPÉRIENCES

Négociateur immobilier

Mon nouveau m2 / Depuis 02/2025

Prospection, négociation, vente

Conseiller clientèle

CIC / 08/2024 - 01/2025

Accueil client, gestion d'un portefeuille, proactivité

Conseiller Agence

Crédit Agricole d'Ile de France / 07/2023 - 07/2024

Accueil client, gestion d'un portefeuille client, proactivité

Conseiller commercial bancaire

Société Générale / 12/2022 - 05/2023

Prise d'appels, résolution des demandes, rebonds commerciaux

Customer Success Specialist/ Commercial sédentaire

Meilleurs Agents / 09/2021 - 11/2022

Appels entrants et sortants, résolution des requêtes, ventes additionnelles

Négociateur immobilier

Century 21 / 03/2021 - 09/2021

Commercial puis directeur des opérations

Everycheck / 06/2017 - 09/2018

Prospecter, présenter et négocier une solution- Gérer et optimiser l'activité commerciale- Responsable de la stratégie opérationnelle de l'entreprise

Responsable de salle

Restaurant Le Tasco / 09/2014 - 04/2016

Gestion des stocks, service salle et bar

Manager

Restaurant Le 51 / 05/2010 - 05/2012

Accueil clientèle, gestion des stocks, comptabilité quotidienne, service salle et bar

Négociateur immobilier

Century 21 / 09/2008 - 01/2010

Prospection, négociation et signature des mandats- Négociation des ventes

Musique : Les Beatles et les autres

Sport : squash, corde à sauter, musculation, jogging

Gérant club de Squash

Le cygne / 05/2003 - 02/2008

Accueil, service, gestion administrative et financière, recrutement

Accueil puis responsable soir

Squash center Vincennes / 07/1999 - 09/2002

Accueil clientèle, gestion des stocks, comptabilité quotidienne, service salle et bar

FORMATIONS

Bac+2 (BTS, DUT ou équivalents) -

Titre de négociateur technico-commercial

/ 2017

Bac+3, Bac+4 (Licence, Maitrise ou équivalents) -

LICENCE DE COMMUNICATION POLITIQUE

/ 1998

Bac+3, Bac+4 (Licence, Maitrise ou équivalents) -

Droit puis communication

/ 1997

Bac+2 (BTS, DUT ou équivalents) -

DEUG DROIT

/ 1996

Baccalauréat C

/ 1992

COMPÉTENCES

Déterminer le potentiel d'un client ou prospect (Avancé)

Développer et fidéliser la relation client (Avancé)

Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise (Avancé)

Présenter et valoriser un produit ou un service (Avancé)

Techniques commerciales (Avancé)

Caractéristiques des biens immobiliers

Estimer la valeur d'un bien, d'un produit

Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Prospecter des biens immobiliers, des terrains