

# JEAN-CHARLES SENEAUD

COMMERCIAL



Professionnel doté de nombreuses années d'expérience dans le commerce combinées à une vraie appétence pour le travail en équipe, 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**  
JCSSENEAUD@YAHOO.FR

**Téléphone**  
0660862783

## LANGUES

**Anglais** Courant  
**Espagnol** Intermédiaire

## PERMIS

B - Véhicule léger

## CENTRES D'INTÉRÊT

Cinéma : tous les films (en VO)  
Musique : Les Beatles et les autres

## 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

Sport : squash, corde à sauter,  
musculature, 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