



DIMITRI MILLET

COORDONNÉES

27, rue Marie Curie

91580 Étréchy

Tél. : 06.80.76.47.35

Mail : dimitri.millet@gmail.com

Linkedin :

<https://www.linkedin.com/in/dimitri-millet-8835213a/?originalSubdomain=fr>

INFORMATIQUE

- Word
- Excel
- Power Point
- Internet

CRM :

- Pivotal
- Vente Partner
- Microsoft
- Cifacil

PROFIL PROFESSIONNEL

Plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'immobilier. Expert dans le développement et la gestion de réseaux de vente direct et indirecte à l'échelle nationale, ainsi que dans la définition et la mise en œuvre de stratégies commerciales efficaces. Expérience avérée dans la création et le développement d'équipes performantes, le recrutement et la formation de commerciaux spécialisés.

PARCOURS PROFESSIONNEL

FC Fleury 91 (2025 à ce jour)

Directeur du développement commercial et partenariat

Création du service commercial du club

Francelot/Khor immo (2016 à 2025)

Directeur national des ventes

- Gestion d'un chiffre d'affaires de 120M€ HT
- Supervision des canaux de ventes impliquant environ 350 sociétés au niveau national
- Recrutement et formation des canaux de vente indirecte
- Définition et formation des canaux de ventes indirecte
- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Veille concurrentielle pour les projets au niveau municipal, intercommunal et départemental

Le Partenaire (2015-2016)

Responsable Île de France

- Création et gestion d'une agence de courtage en financement en Île de France

Proclia (2014-2015)

Conseiller relations entreprises

- Gestion d'un portefeuille clients diversifié

Expériences antérieures

- Entites (2011 - 2012) : Directeur commercial, création et gestion d'une équipe commerciale BtoB
- Groupe Seloger (2006 - 2011) : Manager ventes médias, commercial grands comptes et commercial
- Keljob (2004 - 2006) : Ingénieur commercial, vente de solutions en recrutement BtoB
- CJ Immobilier (1998 - 2004) : Agent commercial
- Les déménageurs Bretons (1995 - 1998) : Déménageur

COMPÉTENCES

- Capacité de diriger et de motiver des équipes
- Expertise dans l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies de communication et de développement d'entreprise
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Aptitude à gérer efficacement des projets de développement
- Compétence dans la formation continue et le développement des compétences des équipes de vente
- Habileté à accompagner les changements organisationnels et à faciliter la transition