

Richard CASSAR

23 allée des Bouvreuils
31650 ST ORENS

06-64-12-39-75
richard.cassar@orange.fr



25 ans d'expertise dans le management, et le développement commercial.

Secteurs : Promotion Immobilière et Bâtiment.

2 ans de courtage en prêts immobiliers et assurances emprunteurs

PARCOURS

Septembre 2016 à ce jour : Courtier en prêts immobiliers et assurances emprunteurs :

ORIAS (MIOBSP) : 16005384

- **Développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires** : Agences immobilières, Promoteurs, bailleurs sociaux, CGP...
- **Elaboration des offres aux prospects** : De la définition d'un budget à la signature des offres
- **Suivi bancaire** : dans le cadre des dossiers clients, mais aussi en développement d'un réseau bancaire.

Septembre 2006 à Juin 2015, URBIS Réalisations, Toulouse : Directeur Commercial

Secteur d'activité : Promotion immobilière
Zone d'activité : Toulouse et Montpellier
Objet : Production de logements neufs destinés aux investisseurs et acheteurs-occupants

Principales missions :

- **Etudes de marchés**: Analyser les composantes du marché et définir en appui du Directeur du développement les orientations stratégiques sur chaque foncier.
- **Montage des opérations**: en relation avec le Directeur de la Promotion, définir les produits en adéquation avec l'orientation stratégique retenue sur chaque foncier.
- **Pilotage de l'activité commerciale** : En interface avec les équipes projets, ajuster à l'avancement la stratégie commerciale par le pilotage des grilles de prix et des canaux de ventes.
- **Pilotage des canaux de vente** : Définir, développer et animer les canaux de ventes :
 - Réseaux de commercialisation
 - Prescription locale
 - Valorissimo
 - Force de vente interne.
- **Management de l'équipe commerciale** :
 - de 4 à 7 Vendeurs internes
 - Un chargé de prescription
 - Un chargé de la communication
 - Une administratrice des Ventes.
- **Gestion de la communication** :
 - Création des outils de vente
 - Captation de prospects
 - Création et gestion du site internet et de l'ensemble des outils web.

- Organisation d'actions commerciales : Salons, Portes ouvertes, Street Marketing...

- Développement des partenariats complémentaires :

- Gestionnaires et syndicats
- Organismes de financement.

Résultats :

- Réalisation de 300 ventes/an moyennes :
 - o Soit un CA moyen de 54 M€.
- Développement d'une marque autour des valeurs « Architecture et Innovation »
 - o Multiple Pyramides d'Argent
- Transformation d'un mode de vente mono canal à un mode multi-canaux.
 - o Canal Réseaux -> Réseaux + ventes internes + ventes plateforme + ventes prescription
- Développement d'un système efficient de captation de prospects :
 - o 2 500 prospects/an
- Création d'un réseau fidèle de partenariats complémentaires

Janvier 2005 à Avril 2006, P.D.G par intérim de TREMA SAS, Bègles.

En complément de l'activité d'Ingénieur d'Affaires, j'ai pendant 1 an et demi, assuré l'intérim de la direction de TREMA.

- Reporting auprès de l'actionnaire unique
- Gestion de l'activité commerciale
- Gestion du Service Travaux
- Gestion financière de l'entreprise
- Gestion administrative de l'entreprise

Avril 1991 à Août 2006 : Ingénieur d'Affaires pour TREMA SAS

Secteur d'activité: Enveloppe métallique du bâtiment.

Zone d'activité: Midi-Pyrénées. Languedoc Roussillon.

Objet: Toitures autoportantes. Façades métalliques. Couvertures aluminium.

Missions

- Identifier les affaires propices à l'utilisation des systèmes commercialisés
- Prescrire et assurer l'assistance technique auprès des Maîtres d'œuvre, Maîtres d'Ouvrage ou Entreprises
- Concrétiser la vente par un marché privé ou sur Appel d'Offres

Exemples de réalisations : Station fruitière Boyer SA Moissac 10 000m². Façades AIRBUS. Entrepôt SAMSE 30 000m². Lycée de Canet en Roussillon : 5 000m².

1988 à 1990, Création et développement de la SARL SPORT PLUS

Entreprise prestataire de services dans l'organisation d'activités sportives de loisirs.

De cette expérience est né le goût de l'activité commerciale et celui de la gestion d'une entreprise.

FORMATION

2016 : Livret Statut IOBSP Niveau I : Juriscampus

1987 Maîtrise STAPS Université Paul Sabatier Toulouse

1981 Ecole d'architecture de Toulouse (2 années)

1979 Baccalauréat série D

Langues et compétences informatiques

- Langues : Anglais Espagnol : compris
- Principaux logiciels utilisés : Pack Office, Top Invest CRM, CIFACIL.
- Service militaire : Effectué en 1985 – 1986 au 31^{ème} Régiment du Génie comme sous-officier instructeur