

# Fabrice DEMILLIERE

3 rue des romains | 67 270 Durningen | 06 30 22 27 71

25 ANS D'EXPERIENCES PROFESSIONNELLES dans les domaines de la formation, du management et du commercial

De NOV 2013  
à aujourd'hui

## Directeur Général de la filiale Nexity Conseils Partenaires

- Gestion d'une filiale dédiée aux réseaux bancaires
- Recrutement, formation et animations de collaborateurs
- Animation des partenaires bancaires (experts en gestion de patrimoine) sur la fiscalité immobilière, les techniques de vente et le marché de l'immobilier dans son ensemble.
- Formation des collaborateurs du groupe sur les différents dispositifs fiscaux et les techniques de vente.

De MAI 2007  
à OCT 2013

## Dirigeant de la société Investissements conseils partenaires

- Création de la société
- Recrutement de 9 collaborateurs
- Développement d'un réseau de partenaires au sein des groupes bancaires afin de réaliser des ventes immobilières.
- Formations commerciales et fiscales des collaborateurs recrutés.
- Animation des partenaires bancaires (experts en gestion de patrimoine) sur la fiscalité immobilière, les techniques de vente et le marché de l'immobilier dans son ensemble.

De 1997  
à MARS 2007

## Directeur Régional Pierre & Vacances Conseil Immobilier (67) (statut de cadre dirigeant)

MISSIONS : CRÉATION DE LA DIRECTION RÉGIONALE GRAND EST DE LA FRANCE ET GESTION DU CENTRE DE PROFIT.

- Mise en place de la structure (logistique et ressources humaines).
- Recrutement de l'équipe commerciale composée des conseillers immobiliers, de l'assistante et des télé conseillers.
- Animation de l'équipe commerciale
- Création et animation d'un réseau de prescripteurs (banques, gestionnaires de patrimoine, experts comptables, notaires)
- Création des supports de formation (fiscale et produit)
- Développement d'un chiffre d'affaires important (de 12 M d'€ en 1997 à 55 M d'€ cette année).
- Maîtrise des coûts de fonctionnement.
- Création de l'approche commerciale réseau et des imprimés de « découverte » prospects.
- Responsable de la stratégie commerciale de la région et de sa mise en application.

## RESPONSABLE DE LA FORMATION DU RÉSEAU COMMERCIAL SUR DES SUJETS FISCAUX ET COMMERCIAUX.

### MES COMPÉTENCES

#### DANS LE DOMAINE DU MANAGEMENT

- Recrutement des conseillers immobiliers
- Formation commerciale sur les différentes étapes de la réalisation d'une vente
- Formation technique dans les domaines, fiscal, social, juridique et financier
- Animation commerciale (mise en place de challenges ...)
- Accompagnement terrain.

#### DANS LE DOMAINE COMMERCIAL

- Réalisation de 10 millions d'€ de CA personnel par exercice en moyenne

#### DANS LE DOMAINE DE LA FORMATION

- Création des modules de formation
- Organisation des formations d'intégration
- Animation des formations

#### D'ORDRE GÉNÉRAL

- Maîtrise des cadres fiscaux propres à l'immobilier (Périssol – Besson – Méhaignerie – ZRR – Loueur en Meublé Professionnel ou non – Loi Girardin – Déficit Foncier – Malraux – Monument Historique, Scellier, Duflot, Pinel, démembrement).
- Maîtrise de l'environnement bancaire
- Maîtrise des différentes solutions propres à la gestion de patrimoine.
- Maîtrise de l'environnement concurrentiel (réseaux bancaires et offres immobilières)
- Maîtrise de l'environnement fiscal, social, juridique et financier sur un plan général.

De 1994  
à 1997

## Responsable commercial Société SOCOGEA à Dijon (Gestion de Patrimoine).

### MISSIONS :

- Recrutement, animation et formation de l'équipe de gestionnaires de patrimoine (jusqu'à 14 personnes)
- Développer un portefeuille de clientèle par la commercialisation de produits de prévoyance, d'épargne, de retraite, d'immobilier défiscalisant, SCPI...

De 1991  
à 1994

## Société Alpha Assurances (réseau vie AXA)

### 1991-1992 : Chargé de clientèle

#### MISSION :

- Création d'un portefeuille de clientèle « grande branche » par la commercialisation de produits de prévoyance, d'épargne et de retraite ( plus de 400 clients en 3 ans).

### 1993-1994 : Responsable de clientèle

#### MISSION :

- Développer le portefeuille existant
- Formation et animation d'une équipe de 5 chargés de clientèle.

De 1990  
à 1991

## Responsable d'une agence immobilière « Immobilière comtoise » à Montbéliard

MISSIONS : TRANSACTION - SYNDIC

## FORMATION

- FORMATION DE JURISTE
- 6 CYCLES DE FORMATION DANS LE DOMAINE DU MANAGEMENT (KRAUTHAMMER ET LVDH).