



RETIF Pierre

CONSEILLER EN CREATION & GESTION D'ENTREPRISE

PROFIL

Dynamique, volontaire et rigoureux, mes expériences en France et à l'étranger m'ont appris à m'adapter à mon environnement afin de répondre au mieux aux exigences du marché et aux besoins des entreprises.

FORMATIONS

Sept 2013 – Master 2 « Management des PME et Entrepreneuriat » – IAE de Tours (37)

Juin 2011 – Licence professionnelle « Carrières de l'immobilier » - IUT Evry Val d'Essonne (91)

Juin 2010 – DUT Gestion des Entreprises et des Administrations (option PMO) – IUT de Tours (37)

Juin 2008 – Baccalauréat ES – Section européenne « espagnol »

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Animation/Commercial/Communication

- ✓ Prospection et Négociation
- ✓ Vente
- ✓ Animation de formations
- ✓ Gestion de la relation client

Gestion de projet / Conseil / Analyse financière

- ✓ Coordination
- ✓ Planification
- ✓ Pilotage d'indicateurs, suivi et analyse des résultats
- ✓ Conseil et accompagnement /Animation de groupes de travail

DIVERS/CENTRES D'INTERETS

• Autres expériences:

- ✓ 2012 : Participation concours universitaires
Finaliste concours « Créa Campus », concours « Performance Globale »
- ✓ 2010: sous-traitance administrative pour le cabinet « PBJ Consulting »
- ✓ 2009 : Stagiaire « assistant lancement de projet » (concept de franchise) pour la société GS27 + Trésorier du Bureau des Etudiants de l'IUT GEA Tours

• Langues : Anglais : avancé (7 mois en Irlande)/Espagnol :avancé

• Informatique : Pack Office

• Centres d'intérêt : Culture irlandaise et espagnole, domaine associatif, et actualité.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis Mai 2015: Consultant - Formateur en création et reprise d'entreprises – BGE ADIL (75+94) puis BGE LOIRET

- Gestion d'un portefeuille Client – conseil stratégique, financier et juridique en amont d'activité et en suivi post création sur 3 ans
- Formateur : animation d'ateliers collectifs en ½ journée sur la création d'entreprise, session de formation d'une à deux journées sur la gestion financière, la comptabilité et le suivi de trésorerie.
- Chargé de veille juridique et économique
- Coordinateur - référent Relations interconseillers

Juin 2014 – Fév 2015 : Chargé de développement commercial BtoB – Universal Pen (Irlande - Dundalk)

- Gestion d'un portefeuille client existant et prospection de nouveaux clients (marché Français, Belge et Suisse).
- Traitement et suivi des commandes et devis.
- Développement de la fidélisation et gestion des litiges.

Mai 2012 – Mai 2014 : Conseiller en création et reprise d'entreprises – BGE Loiret (45 - Orléans)

- Accompagnement des porteurs en amont de la création et en suivi post-crétion (appui au développement, alternatives aux difficultés) : adéquation homme/projet, étude de marché, stratégie commerciale, choix statuts juridique/fiscal/social, montage des prévisionnels financiers, analyse financière /faisabilité /viabilité/ rentabilité et mobilisation de financement.
- Animation et gestion d'un réseau de 10 parrains
- Formateur (statuts juridiques et fiscaux, démarche entrepreneuriale)

Août 2010 – Sept 2011 : Négociateur et gestionnaire en immobilier – Val de France Immobilier (37 – Tours)

- Transaction : prospection, rentrée de mandats, visites, négociation clientèle, rédaction des compromis de vente, suivi des dossiers notaire.
- Gestion locative : rédaction des baux, étude et admission des dossiers, tâches de gestion courante.