Né en 1970
28100 Dreux
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1003090924

Commercial vefa

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre, dans les Services Commerciaux.

Formations

Oct. 95 - Oct. 96: DESS en Contrôle de Gestion - UNIVERSITE DE PARIS-DAUPHINE + Oct. 94- Mars 96 : 3ème Cycle Filière - Finance d'Entreprise - INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION

Expériences professionnelles

2009
Janvier 06-Déc 09 Gérant OBJECTIF DEFISC, Paris

Mai 99- Déc 06 Agent immobilier indépendant en immobilier neuf avec réseau d'apporteurs

Mai 98-Mai 99 CONSEILLER FINANCIER ARCA Patrimoine, BOULOUNGE BILLANCOURT. Oct. 96 - Avril 98 INGENIEUR D'AFFAIRES International Consulting Services Paris

Mars - Sept 1996 : CONTROLEUR DE GESTION l'UE-CIC. Direction Générale. Paris Jan - Mars 1996: CONTROLEUR DEGESTION - LA GENERALE DE RESTAURATION- Paris

Sept 88 - Juin 94: CHARGE D'ETUDES LA BANQUE CENTRALE d'ALGERIE

Langues

- Bilingue Français - Arabe; Niveau moyen en Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Compétences de gestion et de vente:

•Définir avec le client ses objectifs (accession à la propriété, constitution d'une épargne, défiscalisation immobilière, retraite,..) selon ses besoins et son statut,
•Analyser la situation financière du client et réaliser un bilan de sa structure financière patrimoniale(assurance vie, valeurs mobilières et immobilière, …)
•Déterminer une stratégie financière: investissement immobilier (LMP, LMNP, Robien, Borloo, Scellier,..)
•Etablir une étude patrimoniale, proposer le carde juridique adéquat ainsi que le dispositif fiscale le mieux adapté;
•Mener à terme le cycle: option - réservation - confirmation - financement - notaire - déblocages fonds travaux et livraison,
•Mise en place du financement adapté en investissement locatif comme en accession à la propriété
•Mettre en place et suivre les liens avec les professionnels impliqués dans une opération d'investissement immobilier ou d'accession, de gestion locative, de financement, d'adossement, d'assurances, de garanties,….
•Développer un réseau d'apporteurs d'affaires en concertation avec la hiérarchie
•Tenir un Bureau de Vente en journée, soirée, samedi et dimanche,

Compétences Spécifiques:

•Analyse de risque financier, calculs financier, utilisation de logiciels financiers TOP INVEST,
•Droit fiscal, droit immobilier, et économie des marchés financier et immobilier,
•Comptabilité et analyse financière (bilan, compte de résultat, compte annexes, contrôle de gestion, ,)
•Techniques de marketing en mode classique comme en mode web,
•Gestion de la relation client - CRM -
(Expert)