Commercial VEFA

Né(e) en 1970 · 28100 Dreux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1003090924

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

2009 - 2009 — Gestionnaire des opérations sur les marchés financiers
janvier 06 déc 09 gérant objectif defisc, paris
Chargé / Chargée d'études crédits bancaires
sept 88 juin 94 charge d'etudes la banque centrale d'algerie
Responsable contrôle de gestion
mars sept controleur de gestion l'ue cic. direction générale. paris jan controleur degestion la generale de restauration paris
Rédacteur / Rédactrice Banque de France
mai 98 mai 99 conseiller financier arca patrimoine, boulounge billancourt. oct. 96 avril 98 ingenieur d'affaires international consulting services paris
Vendeur / Vendeuse en immobilier neuf
mai 99 déc 06 agent immobilier indépendant en immobilier neuf avec réseau d'apporteurs

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Arabe (Courant)

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 -

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande

sur pmebtp.com.