

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

## Commercial vefa

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Expériences professionnelles

---

**2009 :**

Gestionnaire des opérations sur les marchés financiers  
janvier 06 déc 09 gérant objectif defisc, paris

**/ - à ce jour :**

Vendeur / Vendeuse en immobilier neuf  
mai 99 déc 06 agent immobilier indépendant en immobilier neuf avec réseau d'apporteurs

**/ - à ce jour :**

Rédacteur / Rédactrice Banque de France  
mai 98 mai 99 conseiller financier arca patrimoine, boulonge billancourt. oct. 96 avril 98 ingénieur d'affaires international consulting services paris

**/ - à ce jour :**

Responsable contrôle de gestion  
mars sept contrôleur de gestion l'ue cic. direction générale. paris jan contrôleur de gestion la générale de restauration paris

**/ - à ce jour :**

Chargé / Chargée d'études crédits bancaires  
sept 88 juin 94 charge d'études la banque centrale d'algerie

### Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Arabe (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

### 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 cadre juridique adéquat ainsi que le dispositif fiscal le mieux adapté;
- Mener à terme le cycle: option - réservation - confirmation - financement - notaire - débloquages 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'adossment, 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 -