AGENT IMMOBILIER / NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Né(e) en 1976 · 75017 PARIS · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1204170941

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2003
ifocop, formation négociateur immobilier, paris (11e)
1998
bts force de vente (en alternance), centre de formation physia, paris (18e)

Expériences professionnelles

Responsable adjoint / Responsable adjointe de magasin de grande distribution
/ resto buro, saclay, 91 (1an) responsable d'exploitation nov. / nov. groupe flo prestige, paris responsable adjointe la direction, boutique paris (15e), (1 année) agent commercial, neuilly (92), (2 années) responsable agencement, paris (12e), (2 années) vendeuse, paris (15e), (1 année)
Négociateur / Négociatrice immobilier
sept / déc. groupe tradimmo, paris (11e) négociatrice immobilière
Assistant / Assistante maîtrise d'œuvre en architecture
/ nov. unedic, montreuil (93) assistante de direction (direction de la maîtrise d'ouvrage et des projets) prestations de services intellectuels)
Chef / Cheffe d'agence immobilière
déc. / sept. bnp paribas, paris (9e) coordinatrice de gestion immobilière coordination des divers intervenants dans l'aménagement et la création d'agences bnp (architecte, rt, fournisseurs, conducteurs de travaux) gestion et contrôle du respect des procédures (portefeuille de 6 m€/an)
Conducteur / Conductrice d'opérations immobilières
oct. / jan. groupe tradimmo, paris (11e) agente immobilière

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

COMPTABILITE & GESTION
Paiement, facturation, gestion des comptes clients
Suivi et contrôle de budgets, gestion des commandes, des stocks et des achats

ADMINISTRATION
Suivi administratif, communication interne et externe, suivi des procédures, demande de certification et d'études au préalable d'ouverture de chantier, gestion des contentieux

COMMERCE
Prospection et commercialisation de biens et de services
Création, promotion et commercialisation de nouveaux produits (restauration)
Négociation des prix d'achat auprès des fournisseurs, calcul des ratios, validation des devis,
Gestion et création du portefeuille clients

IMMOBILIER

Visites des biens, ventes, gestion locative, études de financements, négociations des prix

RESSOURCES HUMAINES
Gestion et recrutement du personnel, gestion d'équipes
Formation et encadrement sur la présentation des produits à la vente (boutique et vitrines)

Logiciels Maîtrise du Pack Office, SAP, GED, Périclès, Lotus

Loisirs

Yoga et randonnée

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