

Né en 1983
17250 La Vallee
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1603171318

Commercial en maisons individuelles

Ma recherche

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

Formations

2015 :

iobsp

2005 :

2005 initiation la commercialisation de logements neuf, nantes

1999 :

technicien supérieur force de vente (bac+2), châtelainon

1995 :

bac stt action et communication commerciale, saintes

Expériences professionnelles

2015 - 2015 :

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en équipement de l'habitat auprès des particuliers
conseiller commercial le pavillon français

2014 - 2014 :

Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse à domicile
conseiller commercial les bâtisseurs d'ici

2012 - 2014 :

Attaché technico-commercial / Attachée technico-commerciale
attaché technico commercial adpl bouri

2010 - 2011 :

Assistant / Assistante des ventes
conseiller commercial sofath

2007 - 2008 :

attaché technico commercial m.c.a négociateur immobilier guy hoquet attaché commercial assu aide magasinier atlantic vi chargé de clientèle sitel

Langues

Atouts et compétences

Etude de marché :

- Maîtrise de l'environnement socio-économique de la construction
- Collecter les données pour estimer le potentiel de vente
- Suivre et analyser des données et proposer des axes d'évolution
- Analyse de la concurrence.

Prospection :

- Gestion et suivi des prospects
- Prospection Foncière
- Prospection téléphonique
- Recherche de biens immobiliers
- Implanter de nouvelles agences
- Développement et création d'un réseau d'apporteurs d'affaires

Négociation-transaction :

- Développer et suivi d'un portefeuille client
- Analyse et définition des besoins clients
- Définition des enveloppes financières
- Négocier les contrats et contractualiser les modalités avec le client
- Suivi relationnel de la clientèle.
- Evaluer de la valeur d'un bien immobilier
- réaliser le descriptif de présentation

Marketing-communication :

- Validation du bien par des actions de communication
- Gestion d'un budget de communication
- Organisation de salon et portes ouvertes

Encadrement :

- Accompagner les nouveaux collaborateurs sur le terrain (formation)
- Développer l'efficacité des collaborateurs et leur autonomie.

Permis

Permis A et B

Centres d'intérêts

Presse économique, politique et technologique

Passionné d'aviation

Sport