

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 :**

nbsp

**2005 :**

2005 initiation la commercialisation de logements neuf, nantes

**1999 :**

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

**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