Commercial

44500 LA BAULE · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2004171242

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

01/2019 — Bac +2
Bac+2 (BTS, DUT ou équivalents) - Négociateur Technico-Commercial

Expériences professionnelles

05/2019 - 12/2019 — Conseiller immobilier indépendant
Création de son réseau, création des supports marketing, faire connaitre mon activité à travers : publication au sein d'un journal, mise en place d'un stand galerie marchande, distribution de flyers, mailing.
11/2010 - 07/2018 — Conseiller en immobilier
Accueil et détection du besoin du client, prospection terrain, tenue de l'agence (mise en place vitrine, réception téléphonique), transaction immobilière et location (rédaction des baux et état des lieux).
04/2009 - 10/2010 — Responsable de concession
Responsable de la concession Guy Degrenne dans le magasin Printemps Paris.
10/2008 - 03/2009 — Responsable de concession
Responsable de la concession Guy Degrenne au magasin Bon Marché Paris, pour une clientèle de luxe.
04/2006 - 09/2008 — Responsable de concession
Responsabilité de la gestion du stand Guy Degrenne à Créteil : commande produits, mise en place, vente, gestion des stocks, tuteur d'une personne en alternance.
09/2005 - 03/2006 — Vendeur arts de la table
Réception, mise en place et vente des produits.
10/2002 - 09/2005 — Menuisier décoration grands magasins
Agencement des vitrines liés aux événements commerciaux du magasin, création du mobilier pour le merchandising du magasin.
09/2000 - 10/2002 — Menuisier bois agencement
Création de mobilier sur mesure, pose de cuisine, marqueterie, vernis, lecture de plan.

Atouts

Accueillir une clientèle, Agencer un espace de vente, Conseiller un client, Définir des actions de promotion commerciale, Définir des besoins en approvisionnement, Définir les besoins d'un client, Expertiser des biens immobiliers et déterminer une valeur vénale, locative, Merchandising / Marchandisage, Méthodes d'approvisionnement, Méthodes de transaction immobilière, Préparer les commandes, Présenter les modalités d'acquisition d'un bien, Proposer un service, produit adapté à la demande client, Prospecter de nouveaux clients, Réaliser la mise en rayon, Réaliser le descriptif d'un bien immobilier, Réaliser une transaction immobilière, Suivre l'état des stocks, Techniques commerciales, Valoriser un produit, Analyser le marché immobilier, Capacité d'adaptation, Curiosité, Sens de l'organisation, Sens de la communication, Travail en équipe

Loisirs

Automobile, Décoration intérieur, Running, Fitness

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

sur pmebtp.com.