Guillaume R. - Né
44500 La Baule
18 ans d'expérience
Réf : 2004171242

Commercial / conseiller en immobilier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans les Services Commerciaux.

Formations

2019 : Bac +2

Bac+2 (BTS, DUT ou équivalents) - Négociateur Technico-Commercial

2017 : Formation

Mise en valeur et la réalisation d'un bien immobilier.

2010 : Formation

FNAIM prospection et rentrer de mantats

2008 : Formation

Division commerciale spécialisée

2007 : Bac

Bac (général, technique ou professionnel) ou équivalent - Optimiser le merchandising

2006 : Bac

Bac (général, technique ou professionnel) ou équivalent - Technique de vente Grands Magasins

2000 : CAP

CAP/BEP MENUISERIE BOIS

Expériences professionnelles

05/2019 à ce jour :

Conseiller immobilier indépendant chez lad

Création de son réseau Création des supports marketing

Faire connaître mon activité a travers : publication au sein d 'un journal, mise en place d 'un stand galerie marchande, distribution de flyers, mailing

11/2010 - 2018 :

Conseiller immobilier chez Cabinet Darjo

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)

04/2006 - 2010 :

Responsable de concession chez Guy Degrenne sur Creteil

Responsabilité de la Gestion du stand Guy Degrenne : commande produits, mise en place, vente, gestions des

stocks... Tuteur d'une personne en alternance

09/2005 - 2006 :

Vendeur arts de la table chez Bazar Hôtel De Ville
Réception, mise en place et vente des produits

10/2002 - 2005 :

Menuisier décoration grands magasins chez Bazar Hôtel De Ville

09/2000 - 2002 :

Menuisier bois agencement chez Abnj
Création de mobilier sur mesure. Pose de cuisine
Marqueterie Vernis Lecture de plan

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

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
Prospecter des biens immobiliers, des terrains
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

Centres d'intérêts

Automobile, décoration intérieur, running et fitness