Comptable

72100 Le Mans · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2102150648

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Administration et Juridique

Formations

1998 — BEP — Lycée Gabriel Touchard
Obtention du Brevet de Technicien Supérieur en Comptabilité/Gestion
1998 — Formation — L' I .S.E.D.E Institut supérieur de l'enseignement en commerce
Formation au statut de collaborateur en cabinet d'assurance, gestion et finance à la direction des entreprises
1995 — Bac — Lycée Paul Scarron
Obtention du Baccalauréat S.T.T. Science Technologique et Tertiaire spécialisé dans la comptabilité et gestion

Expériences professionnelles

01/2014 - à ce jour — Réalisation de quelques opérations immobilières en achat / revente en qualité de Marchand de Biens
06/2005 - 12/2013 — Négociateur, Conseil en Immobilier et Gestion Locative
02/2002 - 02/2004 — Responsable d'équipe de 20 téléopérateurs
10/2000 - 12/2001 — Adjoint de Direction
-Management du personnel (10 personnes) de par le recrutement, la formation, la distribution, la coordination et le contrôle du travail des employés
-Gérer les documents administratifs : commandes, réceptions des marchandises, gestions des stocks, régler les litiges avec les fournisseurs, effectuer les opérations courantes de caisse, gérer les démarques et sur marques
-Responsable de caisse et coffre
09/1998 - 10/2000 — Conseiller Commercial non sédentaire en assurances-vie, dommages et gestion de patrimoine
-Gérer portefeuille clients particuliers et entreprises existant : fidélisation, vente additionnelle, remise à jour des contrats d'assurance et de défiscalisation
- Développer le portefeuille au travers de la prospection directe (téléphone, démarchage à domicile) et indirecte (mailing, bulletin communal, etc.)
05/1998 - 07/1998 — Stage en tant que conseiller en assurances
05/1996 - 11/1996 — Stage en comptabilité-gestion

Langues

Français (courant)

Compétences

-"6ö× F &–Æ—N' WB vW7F–öâ I&VçG&W ise,
-"Ö —G ise commerciale des techniques de vente : de la conquête de nouveaux marchés, à la découverte besoins et conseils adaptés,pour finir par la négociation et conclusion de la vente,
-"Ö æ vVÖVçB I.— V— P,
-"Ö —G ise des assurances, du droit immobilier, aspects technique du bâtiment, juridique, fiscal, et financière.

Loisirs

cinéma, musique, lecture, restaurant, pétanque, billard, moto, vélo et footing

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