

Né en 1990
44230 Saint-sébastien-sur-loire
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2104271802

Conseiller en immobilier neuf

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services commerciaux.

Formations

2015 : Bac +5 à IDRAC sur Nantes
Master - Stratégie Commerciale

2012 : Bac +3 à IDRAC sur Nantes
Licence - Marketing

2010 : Bac +2 à IUT Bayonne
DUT- Techniques de commercialisation

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

CONSEILLER EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER chez Doric Groupe sur Nantes

Prise de rdv (domicile, chantier, agence)

- Conseil et Négociation (découverte client, présentation des dispositifs et des produits, étude fiscale, choix du produit adéquat)
- Terrain (visite du foncier avant réhabilitation, visite chantier, visite promoteur)
- Vente (constitution du dossier de vente et signature des contrats de réservation)
- Suivi et accompagnement client (TMA, montage financier et rdv notaire)
- Développement de plusieurs partenariats avec des promoteurs

2014 - 2018 :

RESPONSABLE ADJOINT/ATTACHÉ COMMERCIAL chez Natixis Financement sur Nantes

RESPONSABLE ADJOINT

- Animation d'équipe (briefing quotidien, challenge, accompagnement nouveaux arrivants, suivi de performance)
- Pilotage commercial (gestion de l'équipe vs flux)

ATTACHÉ COMMERCIAL

- Prise d'appels entrant et sortant, mailing
- Négociation client: service Recouvrement
- Relation client, suivi des réclamations (50 par mois).

2012 - 2014 :

BUSINESS ANALYST chez Cavavin sur Guerande

- Reporting Vente des Franchisés (CA, Fréquentation, Panier Moyen)
- Analyse Achat de la Plateforme (CA, Evolution, Marges)
- Optimisation de l'outil de pilotage commercial

Langues

Atouts et compétences

COMMERCIALES

- Développement commercial
- Gestion de leads (60 leads qualifiés par mois)
- Commercialisation biens immobiliers VEFA et en ASL (vente résidence principale, Pinel optimisé au DF, monument historique) / CA 2020 : 1 050 000€
- Prospection B to B (promoteurs immobilier ex: "Marignan", " Quartus", "Nacarat")
- Gestion de portefeuille clients (objectifs atteints 115% en moyenne)
- Reporting Commercial

MANAGEMENT

- Animation de challenges commerciaux (compétitions rémunérées)
- Développement de la cohésion d'équipe (team building, repas d'équipe)
- Suivi de performance (conception tableau de bord : objectifs atteints)

MARKETING

- Pricing assortiment de produits (plateforme achat franchisés)
- Analyses statistiques - 3 animateurs réseaux et 125 franchisés (évolution CA, fréquentation, marges)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Sport (football, tennis)
- Peinture (street art, abstrait)
- Musique
- Voyages