Conseiller En Immobilier Neuf

Né(e) en 1990 · 44230 Saint-Sébastien-sur-Loire · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2104271802

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2015 — Bac +5 — IDRAC
Master - Stratégie Commerciale
2012 — Bac +3 — IDRAC
Licence - Marketing
2010 — Bac +2 — IUT Bayonne
DUT- Techniques de commercialisation

Expériences professionnelles

2018 - à ce jour — CONSEILLER EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER

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

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

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

Langues

Espagnol (Intermédiaire)

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

Loisirs

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

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