

Né en 1986  
**95250 Beauchamp**  
**0 à 1 an d'expérience**  
Réf : 2106291423

## Diagnostiqueur immobilier

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Immobilier.

### Formations

**2021** : Titre professionnel  
TITRE DE DIAGNOSTIQUEUR IMMOBILIER DE NIVEAU III

**2008** : Bac +2  
BTS MANAGEMENT COMMERCIAL

**2006** : Bac +3  
LICENCE DE TRANSPORT DE PERSONNES DES 2 ET 3 ROUES

**2006** : Bac  
BAC STT ACC

### Expériences professionnelles

**01/2013 à ce jour :**  
Gérant chez Plex Taxi Moto sur Paris  
Pilote de taxi moto, gestion des flux de transport des clients : organisation du planning, développement de la société et du portefeuille client.  
Création du site internet.  
Mise en place et optimisation de la campagne de référencement

**08/2011 - 12/2012 :**  
Commercial B to B chez Hilti sur Villeneuve-la-garenne  
Prospection, fidélisation et renforcement des relations auprès des clients et prospects, organisation de journée de démonstration technique, participation à la réalisation des objectifs de vente des nouveaux produits (solutions et services à forte valeur ajoutée), collaboration transversale avec les différentes divisions du Groupe.

**12/2009 - 07/2011 :**  
Conseiller clientèle chez Bouygues Telecom sur Argenteuil  
En Back-Office : Commande des PLV et consommables, gestion des stocks vendable et non vendable, pilotage des marges et des prix, gestion des stocks, formation des nouveaux conseillers.  
En Front-Office : Accueil, conseil, vente et fidélisation des clients professionnels et particuliers, mise en place du plan de merchandising

**09/2009 - 09/2010 :**  
Conseiller clientèle chez Europcar sur Sydney, Australie  
Préparation et livraison des véhicules  
Accueil physique et téléphonique, négociation des contrats, prospection et fidélisation de la clientèle, suivi des

commandes

#### **12/2007 - 07/2008 :**

##### **Adjoint Chef de rayon chez Franprix sur Sartrouville**

Management de l'équipe commerciale, gestion courante du rayon (mise en rayon, facing, rotation du produit, balisage...), réapprovisionnement du rayon, mise en place de promotion et gestion du stock, sélection des fournisseurs.

Elaboration d'un projet de développement d'unité commercial dans le cadre de la formation BTS management des unités commerciales.

Réaménagement d'un linéaire

#### **Langues**

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

#### **Logiciels**

---

Pack Office

#### **Atouts et compétences**

---

##### **DIAGNOSTIQUEUR IMMOBILIER**

- ELECTRICITE
- AMIANTE avec mention
- TERMITE
- PLOMB
- GAZ
- DPE

#### **Permis**

---

Permis A, Permis B