# Responsable D’agence / Conseillère Clientèle / Négociatrice En Immobilier

Né(e) en 1987 · 44600 Saint-Nazaire · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2206251539

## Ma recherche

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

## Formations

2019 — Diplôme — entreprise o2
RESSOURCES HUMAINES
2019 — Diplôme
SECOURISME AU TRAVAIL SP ENSEIGNEMENT
2011 — Bac — Centre de formation Hermès
BACCALAUREAT Service, Accueil et Relation clientèle
2005 — BEP — Lycée Fulgence Bienvenüe
BREVET D’ETUDE PROFESSIONNEL Comptabilité

## Expériences professionnelles

2019 - 2020 — DIRECTRICE DE RESIDENCE SENIORS

- Ouverture de la résidence et mise en place des procédures
- Gestion technique : suivi des GPA, suivi des contrôles règlementaires
- Gestion locative : contrats, états des lieux, facturation résidents et fournisseurs
- Ressources humaines : recrutements et management d’une équipe de 4 personnes
- Gestion quotidienne des prestataires : restauration, médicaux, entretien, animation…
- Prescriptions : prospects et création d’un réseau local

2017 - 2018 — ASSISTANTE D’AGENCE

- Gestion quotidienne : mise en place nouveau contrat, plannings, remplacements des absences
- Ressources humaines : gestion et management d’une équipe de 50 personnes
- Prescriptions : gestion des partenaires emplois
- Commercial : rendez-vous clients et suivi satisfaction

2015 - 2016 — RESPONSABLE D’AGENCE

- Commercial : rendez-vous clients et mise en place de contrat mutuelle et prévoyance ; Suivi de la satisfaction client et expertise (devis, remboursements, déclenchement des prévoyances…)
- Gestion quotidienne : Gestion de l’agence et de l’approvisionnement

2014 - 2014 — CONSEILLERE RELATION ADHERENTS

Conseil : prise de rendez-vous ; explications de factures et de remboursements sécurité sociale et mutuelle auprès des particuliers ; accord de prise en charge auprès des professionnelles de santé

2013 - 2013 — CONSEILLERE VENDEUSE

Commercial : prospection et démarchage télephonique ; découverte du parc et de son fonctionnement aux prospects; vente et livraison de mobil home;
- Gestion quotidienne : organisation d’animations pour les clients (dégustation de produits locaux, spectacles…)

2012 - 2012 — NEGOCIATRICE EN IMMOBILIER

Commercial : prospection et démarchage; accueil des clients et étude de leurs dossiers financier; gestion des mandats de vente

2009 - 2011 — CONSEILLERE CLIENTELE en alternance

Commercial : accueil téléphonique; mise en place des contrats; ventes additionnelles; gestion des réclamations

## Langues

Français (Courant)

## Compétences

RESPONSABLE D’AGENCE/CONSEILLERE CLIENTELE/NEGOCIATRICE EN IMMOBILIER

## Atouts

' Autonomie
' Capacité d’adaptation
' Gestion du stress
' Créative
' Organisée
' Sens de l’initiative
' Force de proposition

## Permis

Permis B

## Loisirs

' Lecture
' Piano

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