Née en 1977
31100 Toulouse
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2302231100

Commerciale itinerante

Ma recherche

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

Formations

2021 : Formation à ELIPSO sur Toulouse
Formation CDC Habitat Social- logiciel IKOS

2010 : Formation à Formation Moncouet sur Blagnac
Formation Négociateur Immobilier

2009 : Formation à SPLE sur Toulouse
Formation de perfectionnement en anglais

2006 : Formation à RENAULT, Mexique
Formation technique et commerciale

1998 : Formation sur Bordeaux
Formation technico-commerciale- Machines à café - Drinkso

1996 : Bac +2 à ISTEF sur Ramonville
BTS Action Commerciale en alternance

1995 : Bac +2 sur Toulouse
Baccalauréat ES (filière économique et sociale)

Expériences professionnelles

2021 - 2022 :
Responsable de gestion locative chez Cdc Habitat Social sur Toulouse

2017 - 2021 :
Gestionnaire locatif chez Résidences étudiantes- Campus De Bissy sur Toulouse

2012 - 2017 :
Responsable commerciale chez Résidences étudiantes -belvia- Easy Student sur Toulouse

2010 - 2012 :
Négociatrice en transaction - Agence immobilière chez Immobilier Des Coteaux sur Venerque

2006 - 2009 :
Commerciale chez Concessionnaire Renault- Leon, Mexique

2002 - 2006 :
Gérante chez Crêperie Oh-là-là , Mexique

2002 - 2002 :
Responsable bar gourmet chez Restaurant Lemon Tree sur Londres, Angleterre

2000 - 2002 :
Commerciale chez Unilor sur Corrèze-dordogne

1997 - 1999 :
Technico-commerciale chez Drinkso Café Lavazza sur Corrèze-dordogne

1995 - 1997 :
Commerciale en transaction chez Sud-est Immobilier sur Toulouse

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

COMMERCIALES
- Accueillir, conseiller les clients et répondre à leur besoin
- Mettre en place des actions de prospection
- Prospection auprès de clients fidélisés et de cibles potentielles
- Conseiller et informer sur ses produits et services
- Développer le portefeuille clients
- Négocier de nouveaux contrats
- Réaliser des visites et accompagner les clients dans leurs recherches
- Suivre les demandes des acquéreurs, locataires et propriétaires
- Mener une démarche commerciale jusqu'à son terme
- Analyser les indicateurs commerciaux
- Mobiliser, piloter et dynamiser une équipe
- Management d'équipe
- Maîtrise des techniques de négociations commerciales
- Établir des États des lieux d'entrée et de sortie
- Connaissances de l'environnement locatif et immobilier
- Gestion des sinistres et des travaux

ADMINISTRATIVES
- Trier les informations et gérer les dossiers
- Pratique du téléphone en prospection
- Suivre, facturer et relancer
- Assurer la gestion des réclamations et les demandes de travaux
- Maitrise des bases de la gestion locative
- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Suivi administratif et budgétaire des résidences
- Traitement des réclamations techniques
- Gestion constructive des conflits
- Organisation et maîtrise du temps
- Maîtrise d'Excel, Word et Power Point
- Maîtrise du logiciel SPI, HEXALOG, IMHOWEB, IKOS
- Connaissance des bases juridiques, financières et fiscales de l'immobilier
- Connaissances techniques de base en bâtiment

Permis

Permis B