Négociateur Immobilier

11120 Marcorignan · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2402031257

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Occitanie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Immobilier

Formations

1996 — Bac — Lycée polyvalent Roger Deschaux - Lycée des métiers de la construction du BTP et de l' énergétique
Baccalauréat / Niveau bac en Construction

Expériences professionnelles

06/2019 - 02/2023 — Négociateur immobilier
Négociateur auprès des Régies Du groupe
Recherche de biens pour de l'investissement en achat revente ou pour du locatif pour le compte de professionnels ou de particuliers avec le suivi travaux
01/2015 - 12/2018 — Manageur d’équipe transaction
Formation des équipes transaction, suivi des objectifs - Recherche de biens pour de l'investissement en achat revente ou pour du locatif pour le compte de professionnels ou de particuliers
12/2009 - 01/2015 — Conseiller en immobilier/investissement
Démarcher de nouveaux clients particuliers et professionnels
Recherche de biens pour de l'investissement en achat revente ou pour du locatif pour le compte de professionnels ou de particuliers avec le suivi travaux / home staging
01/2005 - 12/2009 — Conseiller en immobilier
Démarcher de nouveaux clients particuliers professionnels pour le compte de l’agence
1998 - 2009 — Responsable-commercial
Directeur d'équipe commerciale - Vente direct rénovation de l’habitat
1996 - 1998 — Technico-commercial
Vente direct rénovation de l’habitat

Langues

Français (courant)

Compétences

• Vente et négociation auprès des particuliers et professionnels
• Estimation de biens immobiliers
• Estimation de travaux de rénovation
• Négociation
• Marketing pull
• Ventes
• Prospections
• Services clients
• Amélioration d’habitats
• Rénovation générale
• Mandats exclusifs
• Home staging
• Evaluation de travaux
• Organisation & Suivi travaux

• Métrage et devis
• Suivi et signature notaire

Atouts

- Capacité à identifier les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées
- Capacité à établir et entretenir des relations de confiance avec les clients
- Persévérance et détermination pour atteindre et dépasser les objectifs en intégrant l'éthique d'un réel professionnel de la vente dans l'intérêt commun de l'entreprise et du client sur le long terme.
- Excellentes compétences en communication et en persuasion

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