Né en 1979
93160 Noisy Le Grand
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2404050824

Operateur de diagnostique immobilier

Ma recherche

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

Formations

2023 : Bac +2
BTS Technique en Bâtiment

2023 : Certificat
Certification : ITIL V3 Fondation, Plomb, Termite, DPE, Gaz, Electricité, Amiante sans et avec mention

2023 : Formation
Opérateur Diagnostics Immobilier, obtention des certifications Plomb, Termite, DPE, Gaz, Electricité, Amiante sans et avec mention, chez ADI Formation obtention titre RNCP Niveau 5 " Diagnostiqueur Immobilier "

2017 : Bac +2 à AFPA sur Champs Sur Marne
Tech. Sup. Réseau Informatique et Télécommunication niv. III (BTS)

2015 : Bac +2 à AFPA sur Magnanville
Tech. Sup. Automatique et Informatique Industriel niv. III (BTS)

1997 : BEP à Lycée Pro Privé Ingénieur Cachin sur Cherbourg
CAP-BEP (électrotechnique)

Expériences professionnelles

09/2023 à ce jour :
Responsable d'Affaire Intervention FTTO chez Orange Ft Group sur Paris

04/2017 - 05/2017 :
Stage Administrateur réseau chez Ina sur Bry-sur-marne

2015 - 2016 :
Automaticien électricien chez Induselec sur Coulommiers

2010 - 2013 :
Responsable d'agence Courtier d'assurance chez Assu2000 sur Bourg-la-reine

2009 - 2010 :
Conseiller commercial Itinérant chez Compagnie D'assurances, Groupe Prévoir Vie

2005 - 2008 :
Maçon coffreur en BTP chez Eiffage Construction sur Paris & Île Longue Finistère

2002 - 2005 :
Mandataire en assurances Itinérant chez Cabinet De Courtage Ritchaard Santé

2000 - 2002 :
Technicien de maintenance, électricien sur tunnelier A86/A13 chez Socatop sur Rueil-malmaison

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Gérer la relation client et suivi du portefeuille client.
• Négocier, signer les contrats et les fidéliser.
• Elaboration d'un plan de prospection et définition de cibles commerciales
• Découverte et analyse de la situation patrimoniale des prospects
• Démarchages téléphonique et prise de rendez-vous
• Proposition et vente d'une stratégie d'investissement
• Analyse du besoin des clients et proposition de produits financiers adaptés
• Gestion et suivis des dossiers clients
• Recrutement et encadrement des collaborateurs
• Définition d'objectifs
• Gestion administrative liée à l'activité
• Négociation, signature de contrats, fidélisation clients
• Prospection, développement et fidélisation.
• Proposition d'une solution technique et offre commerciale
• Commander le matériel et configuration.
• Gérer les interventions des techniciens chez les clients.
• Assurer le pilotage du déploiement, tirage et raccordement, des productions fibres des clients entreprises (FTTO) avec la sous-traitance.
• Assurer un suivi technique auprès des utilisateurs.
• Veiller au respect des règles de sécurité Informatique et Télécoms.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Lecture, cinéma, pêche, poker, football, basketball, Technologie Blockchain, voyage, Informatique.