Directeur d'agence immobilière

Né(e) en 1977 · 40180 Benesse les Dax · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2502231300

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

Bac +2
BTS Action CO En cours extra scolaire
CAP
BEP Traiteur
CAP
CAP Boulangerie
CAP
CAP Pâtisserie

Expériences professionnelles

11/2021 - 12/2024 — Directeur de 2 Agences immobilières

Management d’une équipe commercial de 22 Personnes, formation équipe et mise en place de stratégie développement, recrutement, entretien de réprimande et actions correctives, relation clientèle, prospection clientèle et développement relationnel terrain, étude de financement et montage des dossiers de financement, découverte et suivis projets Vendeurs / Acquéreurs, montage de dossier « vente/acquisition », estimations, prise de mandats, visites.

11/2017 - 10/2021 — Négociateur Indépendant

Management d’une équipe commercial de 35 Personnes sur région cote atlantique et 12 Personnes sur région parisienne, formation équipe et mise en place de stratégie développement, recrutement en Marketing de réseau, entretien de réprimande et actions correctives, relation clientèle, prospection clientèle et développement relationnel terrain, montage dossier complet de Promotion Immobilière et vente en VEFA, prospection foncière sur bassin Arcachon, étude de financement et montage des dossiers de financement, découverte et suivis projets Vendeurs / Acquéreurs, montage de dossier « vente/acquisition », estimations, prise de mandats, visites.

01/2016 - 10/2017 — Négociateur Indépendant

Management d’une équipe commercial de 15 Personnes, formation équipe et mise en place de stratégie développement, recrutement en Marketing de réseau, entretien de réprimande et actions correctives, relation clientèle, prospection clientèle et développement relationnel terrain, montage dossier complet de Promotion Immobilière et vente en VEFA, prospection foncière Bassin Arcachon, étude de financement et montage des dossiers de financement, estimations, prise de mandats, visites.

01/2014 - 12/2016 — Responsable Agence

Management d’une équipe commercial de 8 Personnes, formation équipe et mise en place de stratégie développement, recrutement, entretien de réprimande et actions correctives, relation clientèle, prospection clientèle et développement relationnel terrain, étude de financement et montage des dossiers de financement, découverte et suivis projets Vendeurs / Acquéreurs, montage de dossier « vente/acquisition », estimations, prise de mandats, visites.

01/2010 - 12/2014 — Responsable Agence

Deuxième Meilleur Vendeur France Réseau L’ADRESSE 2011, management d’une équipe commercial de 8 Personnes, formation équipe savoir faire, savoir être et gestion de son emploi du temps, recrutement, entretien de réprimande et actions correctives, relation clientèle, prospection clientèle et développement relationnel terrain, étude de financement et montage des dossiers de financement, montage dossier complet de Promotion Immobilière et vente en VEFA – 140 Lots, montage dossier complet de lotissement et vente – 60 Lots, découverte et suivis projets Vendeurs / Acquéreurs, montage de dossier « vente/acquisition »,

estimations, prise de mandats, visites, rédaction compromis de vente, maîtrise du logiciel CYBEL Version 2.0.

01/2005 - 12/2010 — Consultant

Meilleur Vendeur France Réseau L'ADRESSE 2010, réalisation un Chiffre affaire personnel de 496 000 Euros HT encaisse, relation clientèle, prospection clientèle (téléphonique, mailing, terrain), montage dossier complet de Promotion Immobilière et vente en VEFA – 80 Lots, étude de financement, découverte et suivis projets Vendeurs / Acquéreurs, montage de dossier « vente/acquisition », estimations, prise de mandats, visites, formation Management L'ADRESSE, suivis des dossiers, maîtrise du logiciel CYBEL.

01/2003 - 12/2005 — Directeur Commercial

Management et accompagnement négociateurs, découverte et suivis projets Vendeurs / Acquéreurs, montage de dossier « vente/acquisition », estimations, prise de mandats, visites.

01/1999 - 12/2003 — Directeur Commercial

Développement de nouveaux produits, import/export, développement marketing terrain.

01/1993 - 12/1998 — Boulanger – Pâtissier

Meilleur Apprenti de France en 1995 en pâtisserie, maîtrise des métiers de bouche à l'école FERRANDI.

Langues

Anglais (notions), Allemand (notions)

Atouts

Management, Formation d'équipe, Recrutement, Relation clientèle, Prospection clientèle, Montage de dossier, Estimation, Logiciel Cybel, Informatique

Permis

Permis A

Loisirs

Pêche, Sport Automobile, Tennis, Golf, Photographie, Dessin, Cinéma, Voyage

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