Chargé d’affaires

Né(e) en 1996 · 06600 Antibes · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609032027

Ma recherche

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

Formations

12/2019 — Bac +3 — IUT de Nice
Licence immobilière – Gestion et développement du Patrimoine Immobilier
12/2018 — Bac +2 — IUT de Nice
Diplôme Universitaire de Technologie – Techniques de Commercialisation
12/2014 — Bac — Lycée de Valbonne Simone Veil
Baccalauréat – Série Économie et Sociale, spécialité « /Économie renforcée /»

Expériences professionnelles

01/2026 - à ce jour — Chargé d’affaires – Technico commercial Itinérant
Développement d’un secteur géographique, prospection terrain, gestion du cycle de vente complet, suivi d’activité, veille concurrentielle, management d’équipes commerciales.
01/2023 - 12/2025 — Chargé d’affaires – Manager commercial Web
Développement des ventes (prospection et fidélisation via canaux digitaux et téléphoniques), pilotage commercial, suivi des performances, négociation tarifaire, création d'argumentaires techniques, coordination d’équipes, gestion CRM (HubSpot, 3CX, Prestashop), création de devis et commandes.
04/2022 - 01/2023 — Chargé d’affaires – Commercial Itinérant
Gestion du portefeuille clients, prospection, suivi des ventes, coordination d’équipes locales.
01/2022 - 04/2022 — Chargé d’affaires – Commercial Itinérant
Gestion du portefeuille clients, prospection terrain, suivi du cycle de vente complet (devis, négociation, commande), organisation d’évènements commerciaux, reporting.
09/2019 - 01/2022 — Négociateur en transactions immobilières
Prospection, visites, évaluations, création d'annonces, rédaction de documents contractuels, négociation avec les vendeurs, suivi de la transaction jusqu’à la signature.
09/2018 - 09/2019 — Agent immobilier en alternance – Cellule de prospection / service de transactions
Prospection de nouveaux clients, visites et évaluations de biens, acquisition de mandats de vente, accompagnement de 5 agences, utilisation de logiciels MLS et ORPICONNECT.
09/2015 - 09/2018 — Commercial en alternance – Rattaché aux technico commerciaux
Information et conseil client, gestion des commandes, suivi de la satisfaction, fidélisation, utilisation d’outils internes et CRM.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant), Italien (courant)

Atouts

Négociation et psychologie de vente, Sens du relationnel, Adaptabilité, Fidélisation client, Prospection, Compétences juridiques, Gestion du temps, Orienté résultats, Maîtrise des outils bureautiques, Développement d’un secteur géographique, Gestion du cycle de vente complet, Suivi d’activité, Veille marché, Responsable d’agence, Management et accompagnement de l’équipe commerciale, Goût du challenge, Gestion du stress, Sens de l’écoute et de la persuasion, Capacité de conviction, Persévérance, Initiative et créativité, Autonomie, HubSpot, 3CX, Prestashop, Dolibarr, Divalto, Excel

Permis

Permis B

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