

Né en 1983
35400 Saint Malo
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 801141542



Conseiller immobilier

Objectifs

Compétent dans le domaine commercial, marketing, gestion et management. Ambitieux et énergique, je recherche un poste à responsabilités en intégrant une entreprise dynamique. Enthousiaste et polyvalent, je m'investirai pleinement au sein de votre entreprise.

Ma recherche

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

Formations

2002 :

/ bac agro équipements, esa, derval + / bac +2 bts technico commercial, le fresne, angers + / bac +5 master aux affaires et la gestion, ifag, angers

Expériences professionnelles

/ à ce jour :

Conseiller / Conseillère immobilier

conseiller immobilier, era émeraude immobilier, agence immobilière (10 mois) responsable de la prospection et de la rentrée de mandat de mon secteur géographique. identification des attentes du client. présentation, sélection et visite avec la clientèle des différents biens correspondant lors critères. réalisation des démarches administrative (signature compromis, dossier de vente...).

/ à ce jour :

Agent / Agente technique agricole

manager saisonnier, sarl bellanger, prestataire de service tp agricole (10 mois) encadrement d'une équipe de travail et organisation des différents chantiers, afin de minimiser les pertes de temps. responsable du bon déroulement et de la coordination des opérations, de la qualité du travail effectué et des relations avec la clientèle. conduite et entretien du matériel.

/ à ce jour :

Vendeur / Vendeuse de motocycles

stage commercial, sarl scratch moto, concessionnaire kawasaki, triumph, voxan (2 mois) réflexion sur l'aménagement du nouveau magasin, afin d'optimiser l'espace de vente. relance du marché des cyclomoteurs. vente des différents accessoires et équipements motos. participation 69ème bol d'or (nevers magny cours).

/ à ce jour :

Magasinier / Magasinier en pièces et fournitures automobiles

stage commercial, clenet manutention concessionnaire manitou, toyota (3 mois) réalisation et participation aux divers salons. présentation des divers modèles aux clients. développement d'un secteur par prospection. proposition de vente de matériels d'occasions.

/ à ce jour :

Technico-commercial itinérant / Technico-commerciale itinérante

stage commercial, sas mac concessionnaire new holland (1 mois) réalisation d'une étude de marché afin de développer les ventes d'un produit. déplacement auprès des clients pour proposition de vente.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Connaissances informatiques (Word, Excel, Power point, Internet...)

Permis

Permis A, Permis B, Permis E