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

2000/2002: bac agro-équipements, esa, derval + 2002/2004: bac +2 : bts technico-commercial, le fresne, angers + 2004/2007: bac +5 : master aux affaires et à la gestion, ifag, angers

Expériences professionnelles

2007 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 à lors critères. Réalisation des démarches administrative (signature compromis, dossier de vente…).

2006-2003 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.

2005 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 au 69ème Bol d'Or (Nevers Magny Cours).

2003 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.

2002 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.

Atouts et compétences

Connaissances informatiques (Word, Excel, Power point, Internet…) (Expert)

Permis

A, B, E