

Azzedine B. - Né en 1970
28100 Dreux
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1003090924

Commercial vefa

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre, dans les Services Commerciaux.

Formations

Oct. 95 - Oct. 96: DESS en Contrôle de Gestion - UNIVERSITE DE PARIS-DAUPHINE + Oct. 94- Mars 96 :
3ème Cycle Filière - Finance d'Entreprise - INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION

Expériences professionnelles

2009

Janvier 06-Déc 09 Gérant OBJECTIF DEFISC, Paris

Mai 99- Déc 06 Agent immobilier indépendant en immobilier neuf avec réseau d'apporteurs

Mai 98-Mai 99 CONSEILLER FINANCIER ARCA Patrimoine, BOULOUNGE BILLANCOURT. Oct. 96 - Avril 98
INGENIEUR D'AFFAIRES International Consulting Services Paris

Mars - Sept 1996 : CONTROLEUR DE GESTION I'UE-CIC. Direction Générale. Paris Jan - Mars 1996:
CONTROLEUR DEGESTION - LA GENERALE DE RESTAURATION- Paris

Sept 88 - Juin 94: CHARGE D'ETUDES LA BANQUE CENTRALE d'ALGERIE

Langues

- Bilingue Français - Arabe; Niveau moyen en Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Compétences de gestion et de vente:

- Définir avec le client ses objectifs (accession à la propriété, constitution d'une épargne, défiscalisation immobilière, retraite,...) selon ses besoins et son statut,
- Analyser la situation financière du client et réaliser un bilan de sa structure financière patrimoniale(assurance vie, valeurs mobilières et immobilière, ...)
- Déterminer une stratégie financière: investissement immobilier (LMP, LMNP, Robien, Borloo, Scellier,..)
- Etablir une étude patrimoniale, proposer le cadre juridique adéquat ainsi que le dispositif fiscal le mieux adapté;
- Mener à terme le cycle: option - réservation - confirmation - financement - notaire - débloques fonds travaux et livraison,
- Mise en place du financement adapté en investissement locatif comme en accession à la propriété
- Mettre en place et suivre les liens avec les professionnels impliqués dans une opération d'investissement immobilier ou d'accession, de gestion locative, de financement, d'adossment, d'assurances, de garanties,....
- Développer un réseau d'apporteurs d'affaires en concertation avec la hiérarchie
- Tenir un Bureau de Vente en journée, soirée, samedi et dimanche,

Compétences Spécifiques:

- Analyse de risque financier, calculs financier, utilisation de logiciels financiers TOP INVEST,
- Droit fiscal, droit immobilier, et économie des marchés financier et immobilier,
- Comptabilité et analyse financière (bilan, compte de résultat, compte annexes, contrôle de gestion, ,)
- Techniques de marketing en mode classique comme en mode web,
- Gestion de la relation client - CRM -
(Expert)