

Sandrine R. - Né en 1969
97223 Le Diamant Martinique
5 ans d'expérience
Réf : 1110311641



Métreur/ économiste de la construction

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

2008/2009 1ère année ICH - (Institut de la Construction et de l'Habitat)

Formation suivie au CNAM à Schoelcher

2003/2006 Formation bancaire :

- La prescription et les techniques de vente bancaire
- Les bases de l'assurance & contrat d'assurance
- L'assurance auto & multirisques habitation
- Garanties des accidents de la vie
- L'assurance vie

2001/2002 Ecole des Métiers de l'Immobilier :

- Négociateur (la vente en 5C)
- Lancer un plan d'action commercial en cohérence avec la stratégie marketing
- Techniques de vente & prise de rendez-vous par téléphone

1989 Stages en Informatique, marketing & droit à la Chambre de Commerce & d'Industrie de Bordeaux

1988 BAC PRO

Expériences professionnelles

2011

C.F.I / Conseil & Financement Immobilier - Intermédiaire en Opérations de Banques - MARTINIQUE Gérante de l'entreprise depuis septembre 2006 Développement du portefeuille clients au travers d'un réseau d'apporteurs d'affaires (gestionnaires de patrimoine, agences immobilières, promoteurs, constructeurs...) Etudes de faisabilité, conseils et analyse des financements des clients, sur les secteurs financiers de l'habitat et de l'investissement locatif, de la restructuration de crédits et du financement des professionnels, en partenariat avec les banques de la Martinique, de la Guadeloupe et de la métropole. Instruction, présentation et négociation des dossiers clients auprès des partenaires bancaires Gestion et suivi complet des dossiers jusqu'au 1er débloqué des fonds Vente en VEFA auprès de la clientèle locale (Antilles) Conventions bancaires existantes : Crédit Foncier, Caisse d'Epargne, BDAF, Crédit Agricole, Cetelem Immobilier/BNP Référencée ACP Adhérente AFIB (Association Française des Intermédiaires en Opérations de Banque)

2006

ENTENIAL - CREDIT FONCIER / Banque - Emploi : Conseiller de clientèle - BORDEAUX 04/2003 à 08/2006 Gérer un portefeuille : valoriser et renouveler son portefeuille de clients, prospects et prescripteurs (Gestionnaires de patrimoine, agents immobiliers, promoteurs, constructeurs...) dans le respect des objectifs commerciaux et des normes de risques Superviser et vendre l'ensemble de l'offre crédits & assurances : découvrir les besoins, concevoir une solution, argumenter et vendre l'offre Traiter et suivre les dossiers : constituer et analyser les dossiers de demande de prêt Segments traités : défiscalisation (Girardin, De Robien, ...) en financement in fine & habitat (secteurs libres & conventionnés : pc, pas, prêt à taux zéro,...)

2003

Groupe Nexity George V / Promotion immobilière - Emploi : commerciale - BORDEAUX De 05/2001 à 03/2003 Mise en place de la stratégie marketing dans le cadre de la pré-commercialisation Vente sur plans (VEFA), suivi

jusqu'à la remise des clés Conseil en financement

2000

ConceptWare - IFPA / Institut de Formation Professionnelle pour Adultes - BORDEAUX De 09/1995 à 11/2000
Vente des formations Analyses des ventes / stats Réponse aux appels d'offres

1994

Casec Gedif / Formatrice - BORDEAUX De 07/1990 à 12/1994 Formations dispensées à des adultes sur les logiciels Word, Works, Excel, Powerpoint Hot-line téléphonique Stentofon Communication - BORDEAUX De 11/1988 à 06/1990 Assistanat du Directeur d'agence

Atouts et compétences

Informatique / Bureautique

Maîtrise des logiciels Word, Excel, Powerpoint (Expert)