

**Marianne O.** - Née en 1976  
**75017 Paris**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1204170941**

## **Agent immobilier / negociateur immobilier**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

2003 IFOCOP, Formation Négociateur Immobilier, Paris (11e)  
1998 BTS Force de Vente (en alternance), Centre De Formation PHYSIA, Paris (18e)

### **Expériences professionnelles**

---

Oct. 2010/ Jan. 2012 Groupe TRADIMMO, Paris (11e) Agente Immobilière

Déc. 2007/ Sept. 2010 BNP PARIBAS, Paris (9e) Coordinatrice de Gestion Immobilière Coordination des divers intervenants dans l'aménagement et la création d'agences BNP (Architecte, RT, fournisseurs, conducteurs de travaux) Gestion et contrôle du respect des procédures (portefeuille de 6 M€/an)

Avril 2006/ Nov. 2007 UNEDIC, Montreuil (93) Assistante de Direction (Direction de la Maîtrise d'Ouvrage et des Projets) : prestations de services intellectuels)

Sept 2003/ Déc. 2005 Groupe TRADIMMO, Paris (11e) Négociatrice Immobilière

Janvier 2002/ Juillet 2003 RESTO BURO, Saclay, 91 (1an) Responsable d'Exploitation Nov. 1994/ Nov. 2001 Groupe FLO PRESTIGE, Paris Responsable Adjointe à la Direction, Boutique Paris (15e), (1 année) Agent Commercial, Neuilly (92), (2 années) Responsable Agencement, Paris (12e), (2 années) Vendeuse, Paris (15e), (1 année)

### **Langues**

---

- Anglais bon niveau parlé: scolaire / écrit: notions

### **Atouts et compétences**

---

#### COMPTABILITE & GESTION

Paiement, facturation, gestion des comptes clients  
Suivi et contrôle de budgets, gestion des commandes, des stocks et des achats

#### ADMINISTRATION

Suivi administratif, communication interne et externe, suivi des procédures, demande de certification et d'études au préalable d'ouverture de chantier, gestion des contentieux

#### COMMERCE

Prospection et commercialisation de biens et de services  
Création, promotion et commercialisation de nouveaux produits (restauration)  
Négociation des prix d'achat auprès des fournisseurs, calcul des ratios, validation des devis,  
Gestion et création du portefeuille clients

## IMMOBILIER

Visites des biens, ventes, gestion locative, études de financements, négociations des prix

## RESSOURCES HUMAINES

Gestion et recrutement du personnel, gestion d'équipes

Formation et encadrement sur la présentation des produits à la vente (boutique et vitrines)

Logiciels Maîtrise du Pack Office, SAP, GED, Périclès, Lotus (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Yoga et randonnée