

Johnny S. - Né
75015 Paris
7 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 1910241017



Chargé d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2019 :

Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

2019 : Bac +5 à ISG - Institut Supérieur de Gestion

MBA Management des Biens Immobiliers et du Patrimoine

2016 : Bac à Université du Canada, Canada

BBA (Bachelor in Business Administration) Comptabilité Finance Économie

2015 : Bac +3 à Université Paris Descartes

Licence Banque Finance

2014 : Bac à Institut de Formation du Commerce et de la Vente

BTS Négociation Relation Client

Expériences professionnelles

10/2018 - 2019 :

Attaché Commercial Patrimonial en Investissement Immobilier chez Banque Cic sur Fontainebleau

- Prospection de clients investisseurs et développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires
- Conseil en investissement immobilier, analyse juridique et fiscale des projets d'investissements
- Mise en relation avec les promoteurs immobiliers, défiscalisation, PINEL, LMP, LMNP, démembrement

10/2017 - 2018 :

Salespath Associate chez Fidelity Investment & Asset Management Société De Gestion De Portefeuilles Financiers Temps Plein, Canada

- Conseils et ventes des fonds Fidelity aux sociétés de gestion de patrimoine
- Analyse du marché immobilier nord-américain et son impact sur les fonds Fidelity
- Traiter les transferts de fonds de manière précise et en temps opportun

09/2014 - 2015 :

Settlement Analyste chez Credit Agricole Cib - Banque De Financement Et D'investissement De Crédit Agricole Sa sur La Défense

- Assurer le traitement des opérations de trading (Swap, Sport, FXNDF...)
- Vérifier le matching des opérations et confirmer les transferts avec les contreparties étrangères
- Contrôler les conformités et corriger les écarts éventuels

09/2009 - 2014 :

Ingénieur Commercial chez Groupe Valesys - Concessionnaire Canon Et Xerox Vente De Solutions
D'impression Numérique En B.to.b sur Saint-denis

- Prospection terrain et téléphonique, audit et vente de solution d'impression numérique
- Analyser les contrats et préconiser des solutions à fortes valeurs ajoutées liées aux besoins des clients
- Création et gestion d'un portefeuille d'environ 200 clients

06/2008 - 2009 :

Négociateur Immobilier chez Impact Immo / Groupimo sur Paris

- Prospection terrain et téléphonique, développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires
- Visites d'appartements et locaux commerciaux, négociation d'entrées de mandats au prix
- Négociation avec les futurs acquéreurs et accompagnement jusqu'à la signature du compromis

Atouts et compétences

Commerce

- Développement de Chiffre d'affaires. Aisance comportementale et capacité d'adaptation à des interlocuteurs divers et variés. Très bonne anticipation des besoins du client

Finance et Gestion

- Connaissance des produits de marché type Forex, FCP et Capital Market. Droit et fiscalité immobilière VAN, TRI, Cash-Flow, amortissement... Fort intérêt pour le marché de l'immobilier.

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Lectures : Bloomberg, Journal de l'Agence, France Info / Sport : Footing, Tennis, Hockey, Football...