

Vanessa Z. - Née en Décembre 1977
77220 Tournan En Brie
21 ans d'expérience
Réf : 2103111221

Ingénieure commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingénierie.

Formations

2009 : Bac +2
B.T.S. NRC (Négociation Relation Client)

1998 : Bac
BAC SMS. (Sciences Médico-Sociales)

1996 : BEP
BEP Sanitaire et Sociale

1996 : CAP
CAP Petite enfance / Diplôme de Secouriste

Expériences professionnelles

2017 à ce jour :
Négociatrice Immobilier chez Orpi Lebreton - Seine Et Marne sur Pontault-combault
Commercialisation de biens immobiliers
Activités :
Transaction, vente, conseil client, estimation, signature de mandat, signature
compromis de vente, suivi de dossier notarial, analyse financière

2015 - 2017 :
Négociatrice Immobilier chez Ozoir Immobilier.com - Seine Et Marne sur Ozoir La Ferrière
Commercialisation de biens immobiliers
Activités :
Transaction, vente, conseil client, estimation, signature de mandat, signature compromis de vente, suivi de
dossier notarial, analyse financière.

2011 - 2015 :
Responsable S.A.V Santé chez Sdez - Seine Et Marne sur Chelles
Suivi préventif, curatif et développement de la clientèle
Assurer le bon déroulement de la prestation linge auprès des établissements santé.
Activités :
Gestion et encadrement des différents sites de production afin d'assurer le bon déroulement de la prestation
linge.
Etude des consommations (statistiques, ratios, synthèses), traitement des réclamations clients.

2003 - 2010 :

Négociatrice Immobilier chez Groupe Immo3d - Val De Marne sur Champigny Sur Marne

Commercialisation et gestion de biens immobiliers

Activités :

Transaction, vente, conseil client, estimation, signature de mandat, signature compromis de vente, suivi de dossier notarial, analyse financière et analyse de plan de financements : présentation de dossier aux établissements bancaires.

Développement du portefeuille, gestion de l'agence, Investissements Locatifs,

Patrimoine Immobilier. Création et développement, mise en location des biens, calcul de marge, suivi client au service gestion après achat de patrimoine, conseil sur la réglementation fiscale

2000 - 2003 :

Chargé de Clientèles Particulier et Professionnelles chez Sun Service - Seine Et Marne sur Claye-souilly

Responsable de secteur, développement et suivi du portefeuille clients.

Activités :

Responsabilité d'une équipe de 10 salariés, suivi et contrôle du travail effectué dans les différentes entreprises.

Développement des contrats, gestion des comptes.

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Gestions Administratives.
- Management Commercial (50 pers).
- Prospection et Gestion de Portefeuille Clients.
- Audit.
- Animation réseau de Prestataires.
- Etudes et Propositions commerciales

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Cinéma, Décoration d'intérieur, Voyages