

**Romain A.** - Né en 1990  
**44230 Saint-sébastien-sur-loire**  
**9 ans d'expérience**  
**Réf : 2104271802**

## Conseiller en immobilier neuf

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2015** : Bac +5 à IDRAC sur Nantes  
Master - Stratégie Commerciale

**2012** : Bac +3 à IDRAC sur Nantes  
Licence - Marketing

**2010** : Bac +2 à IUT Bayonne  
DUT- Techniques de commercialisation

### Expériences professionnelles

---

#### **2018 à ce jour :**

CONSEILLER EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER chez Doric Groupe sur Nantes

Prise de rdv (domicile, chantier, agence)

- Conseil et Négociation (découverte client, présentation des dispositifs et des produits, étude fiscale, choix du produit adéquat)
- Terrain (visite du foncier avant réhabilitation, visite chantier, visite promoteur)
- Vente (constitution du dossier de vente et signature des contrats de réservation)
- Suivi et accompagnement client (TMA, montage financier et rdv notaire)
- Développement de plusieurs partenariats avec des promoteurs

#### **2014 - 2018 :**

RESPONSABLE ADJOINT/ATTACHÉ COMMERCIAL chez Natixis Financement sur Nantes

RESPONSABLE ADJOINT

- Animation d'équipe (briefing quotidien, challenge, accompagnement nouveaux arrivants, suivi de performance)
- Pilotage commercial (gestion de l'équipe vs flux)

ATTACHÉ COMMERCIAL

- Prise d'appels entrant et sortant, mailing
- Négociation client: service Recouvrement
- Relation client, suivi des réclamations (50 par mois).

#### **2012 - 2014 :**

BUSINESS ANALYST chez Cavavin sur Guerande

- Reporting Vente des Franchisés (CA, Fréquentation, Panier Moyen)
- Analyse Achat de la Plateforme ( CA, Evolution, Marges)
- Optimisation de l'outil de pilotage commercial

### Langues

---

## Atouts et compétences

---

### COMMERCIALES

- Développement commercial
- Gestion de leads (60 leads qualifiés par mois)
- Commercialisation biens immobiliers VEFA et en ASL (vente résidence principale, Pinel optimisé au DF, monument historique) / CA 2020 : 1 050 000€
- Prospection B to B ( promoteurs immobilier ex: "Marignan", " Quartus", "Nacarat")
- Gestion de portefeuille clients (objectifs atteints 115% en moyenne)
- Reporting Commercial

### MANAGEMENT

- Animation de challenges commerciaux (compétitions rémunérées)
- Développement de la cohésion d'équipe (team building, repas d'équipe)
- Suivi de performance ( conception tableau de bord : objectifs atteints)

### MARKETING

- Pricing assortiment de produits (plateforme achat franchisés)
- Analyses statistiques - 3 animateurs réseaux et 125 franchisés (évolution CA, fréquentation, marges)

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

- Sport (football, tennis)
- Peinture ( street art, abstrait)
- Musique
- Voyages