

**Vincent L.** - Né en Avril 1982  
**94340 Joinville**  
**19 ans d'expérience**  
**Réf : 2301201202**

## **Asset manager**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2006** : Bac +2 à EFAB sur Paris  
BTS Professions Immobilières en alternance

**2003** : Bac +2 à Saint Aspais sur Melun  
BTS Actions commerciales

**2002** : Bac +2 à Saint Aspais sur Melun  
Baccalauréat Comptabilité-Gestion

### **Expériences professionnelles**

---

**2017 à ce jour** :  
Asset Manager chez Societe De La Tour Eiffel

**2014 - 2017** :  
Responsable commercial territoire Ouest / Défense et Péri Défense chez Icade

- Maitrise de son marché et limitrophe
- Cessions - Acquisition
- Mise en place de la stratégie commerciale, des objectifs, des mandats et suivi des brokers au quotidien
- Rencontre élus, administration, collectivités
- Elaboration, réalisation d'outils commerciaux et organisation d'évènements ponctuels
- Valorisation d'actifs et commercialisation en direct
- Étude dossiers de candidature et négociation de bail
- Reporting locataires récurrents afin d'anticiper les risques de sortie
- Elaboration PMT

**2012 - 2014** :  
Consultant chez Société Bnp Paribas Real Estate Moyenne Surface (1 500 à 5 500 M<sup>2</sup>) Première Couronne Ouest sur Issy Les Moulineaux

- Locations - Cessions - Vente utilisateurs et investissements - Clefs en mains
- Prospection, présence secteur, échange avec les autres équipes, rencontres acteurs économiques
- Gestion d'offres et de portefeuille clients : Études, mandats, rapport de commercialisation, relation mandants institutionnels ou privés, reporting quotidien de la base de données BNP.
- Rapprochement offres / demandes, négociation, rédaction d'actes études et analyses (candidature, baux, conventions, actes notariés)
- Finalisation transactions : Encaissement, suivi client, relances à échéance

**2007 - 2011** :  
Consultant immobilier d'entreprise activité - bureau chez Société Dbx Conseil sur Cergy

- Prospection, présence secteur
- Gestion d'offres et de portefeuille clients : Études, mandats, rapport de commercialisation, relation mandants institutionnels ou privés
- Mise en place de stratégie commerciale et outils marketing
- Rapprochement offres / demandes, négociation, études et analyses (candidature, baux, conventions, actes notariés)
- Locations - Cessions - vente utilisateurs et investissements
- Finalisation transactions : Facturation, suivi client, relances à échéance

### **2003 - 2007 :**

Négociateur immobilier chez John Taylor Prestigial sur Paris

- Prospection, rentrée d'offres, régularisation mandats, avis de valeur
- Gestion d'un portefeuille d'offres et de demandes
- Négociation, finalisation transactions, rédaction d'actes

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

- Maitrise de ses marchés et rencontres acteurs économiques
- Mise en place de la stratégie commerciale et suivi commercialisations
- Cessions et acquisitions
- BP actifs / budgets et atterrissages / hypothèses cashflow moyen terme
- Développement offres de services - Appel d'offres
- Négociation juridique et financière
- Reporting locataires récurrents afin d'anticiper les risques de sortie

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Sports: Ski, tennis, loisirs automobiles