

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 M²) 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