

Stéphane C. - Né en 1979
83600 Fréjus
19 ans d'expérience
Réf : 2302181457

Négociateur transaction immobilier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans l'Immobilier.

Formations

2003 : Bac +2 à Institut de Formation de l'Automobile sur Nice
Brevet de Technicien Supérieur - Maintenance et Après Vente automobile

2001 : Bac +2 à Institut de Formation de l'Automobile sur Nice
Baccalauréat Professionnel - Maintenance et Après Vente automobile

1997 : Bac +2 à Lycée Jacques Audiberti sur Antibes
Baccalauréat Général filière Scientifique Option Physique

Expériences professionnelles

06/2022 à ce jour :

Consultant Partenaire Immobilier chez Groupe Lloyd & Davis
Consultant en immobilier Résidentiel et de Prestige
Gestion du magazine Bien Vivre à pour le développement de partenaires business

2021 - 2022 :

Agent commercial indépendant chez Réseau Safti
Conseiller Immobilier indépendant en Transaction de biens immobiliers
Estimation, Publication des biens, Découverte clients vendeurs et acquéreurs, Prospection terrain, Gestion campagnes publicité...

2019 - 2021 :

Négociateur Transaction Immobilier chez Sarl Ghysimmo
Inscrit au registre spécial des agents commerciaux.
Négociation et Transaction de biens immobiliers : Estimation des biens, Publication des biens, Découverte clients, Prospection ...

2017 - 2018 :

Directeur Pièces et Services chez Bmw Mini Motorrad/groupe Jpv
Pilotage des Activités Pièces et Services pour les marques BMW, Mini et Motorrad au sein du site de Fréjus (35 personnes)
Développement des ventes externes et négociation de contrat groupe auprès de fournisseurs, distributeurs locaux

2015 - 2017 :

Directeur Pièces et Services Plaque PEUGEOT AZUR (80 personnes) chez Filiale Peugeot Azur

Coordinateur Carrosserie centralisée Peugeot Citroën DS Plaque Ville
Mutualisation et mise en place de la carrosserie centralisée tri-marque au sein de la Plaque Ville

2006 - 2015 :

Chef Après-vente multi-sites (de 10 à 40 personnes) chez Filiale Peugeot Azur

Maîtriser la rentabilité des ateliers Mécanique, Carrosserie et Peugeot Rapide et développer le Chiffre d'affaires

Pilote Pôle Activité Carrosserie Centrale Plaque Azur - Responsabilité multi-sites

Relais Sécurité Comité Hygiène Sécurité et Conditions de travail

2003 - 2006 :

Conseiller Commercial Services chez Filiale Peugeot Azur

Développement du chiffres d'affaires. Commerce autour des activités mécaniques et carrosserie

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Gestion, Management, Commerce, Négociation, Vente, Élaboration de budget, CRM, Prospection, Relations sociales

Permis

Permis A Permis B

Centres d'intérêts

Golf, Plaisance, Randonnées, Course à pied, Natation