

Javier C. - Né en 1979
33120 Arcachon
23 ans d'expérience
Réf : 2302221256

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans les Services commerciaux.

Formations

1999 : Bac +2

BTS Action Commerciale (Niveau)

Formations financières suivies auprès de plusieurs banques, Crédit immobilier de France, Crédit foncier, Cétélem, anciennement UCB, GE MONEY BANQUE ...

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :

Agent Immobilier chez Ac Conseil Immobilier sur La Teste De Buch

Recherches foncières - Conseil client - Calcul d'enveloppe et vérification de la solvabilité des prospects

2020 - 2021 :

Chargé d'Affaires chez C-mobi (constructeur De Maisons Individuelles) sur La Teste De Buch

Recherches foncières - Conseil client - Calcul d'enveloppe et vérification de la solvabilité des prospects

2016 - 2020 :

Commercial chez Maisons Sanem (constructeur De Maisons Individuelles) sur La Teste De Buch

Chiffre d'Affaires HT 2018 : 1 970 000 Euros / Nombre de ventes : 14

- Recherches foncières - Conseil client - Calcul d'enveloppe et vérification de la solvabilité des prospects

2015 - 2016 :

Conseiller Immobilier chez Selika sur Arcachon

Recherches foncières - Calcul d'enveloppe et vérification de la solvabilité des prospects

2013 - 2015 :

Conseiller Immobilier chez Nexity sur Arcachon

- Recherches foncières - Calcul d'enveloppe et vérification de la solvabilité des prospects

2006 - 2013 :

Directeur Commercial chez Copafim (marchand De Biens) sur Paris

Commercial :

- Recherches & Achats fonciers (Immeubles, terrains, maisons...)

- Réalisation de lotissements

- Mise en place de la stratégie et organisation commerciale

- Création de partenariat avec les agences immobilières, études notariales et différentes banques spécialisées en crédit immobilier

Administratif :

-Rédaction de promesses de vente sous seing privés -Tenue d'assemblées générales

Travaux :

- Appels d'offres auprès d'entreprises de bâtiments - Coordination des différents corps d'états

2004 - 2005 :

Commercial chez Maisons Castor (constructeur De Maisons Individuelles)/groupe Geoxia

Recherches foncières

- Conseil client

- Calcul d'enveloppe et vérification de la solvabilité des prospects

2000 - 2004 :

Responsable Commercial chez Institut Bgs (organisme De Formation) sur Fontenay Aux Roses

Commercial :

- Encadrement d'une équipe (3 personnes)

- Définition de la stratégie et organisation commerciale et marketing

- Négociation d'accords cadre, grands comptes (France Télécoms, Total...)

- Elaboration du logiciel commercial (type clarify)

- Proposition de la grille tarifaire

Chef de projet :

- Restructuration de la cellule formation continue

Conception du catalogue inter entreprise :

- Choix des formations

- Recrutement des formateurs

- Rédaction des plans de formation

2000 - 2000 :

Commercial chez Cegos (organisme De Formation) sur Issy Les Moulineaux

1999 - 1997 :

Sous-officier (Sergent) chez Bomap - Armée De Terre - Parachutiste sur Toulouse

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management

- Définition de la politique et stratégie Commerciale
- Animation & encadrement de la force de vente
- Recrutement et formation

Commercial

- Analyser les besoins clients
- Prospection et gestion d'un portefeuille clients
- Force de proposition et sens de la négociation
- Proposer, promouvoir et vendre un produit
- Fidélisation et relations client BtoB & BtoC
- Recherche de nouvelles cibles
- Promouvoir les nouveaux produits
- Suivi du chiffre d'affaires de la force de vente
- Gestion grands comptes
- Suivi des dossiers clients
- Rédaction des contrats avec fond et forme juridique

Formation

- Vente & suivi de contrats en alternance
- Vente de formation continue
- Recrutement des postulants en contrat en alternance
- Relation avec les OPCA
- Conseils clients
- Elaboration de programmes de formations Immobilier
- Recherches foncières
- Achats fonciers (Immeubles, terrains, maisons)
- Réalisation de lotissement
- Réalisation de rénovation de bâtiments
- Suivi de chantier
- Calcul d'enveloppe et vérification de la solvabilité des clients

- Étude de faisabilité d'un projet immobilier :
d'un point de vue financier
d'après les contraintes liées au règlement urbanisme de la commune (P.L.U ou P.O.S)

- Création de partenariat avec les différents interlocuteurs du secteur
- Appels d'offres
- Coordination de différents corps d'états
- Suivi des travaux
- Rédaction de promesses de ventes sous seing privé
- Tenue d'assemblées générales

Permis

Permis B