

**Fabienne P.** - Née en 1977  
**31000 Toulouse**  
**27 ans d'expérience dont 6 à l'étranger**  
**Réf : 2302231100**

## Commerciale itinérante

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2021** : Formation à ELIPSO sur Toulouse  
Formation CDC Habitat Social- logiciel IKOS

**2010** : Formation à Formation Moncouet sur Blagnac  
Formation Négociateur Immobilier

**2009** : Formation à SPLE sur Toulouse  
Formation de perfectionnement en anglais

**2006** : Formation à RENAULT, Mexique  
Formation technique et commerciale

**1998** : Formation sur Bordeaux  
Formation technico-commerciale- Machines à café - Drinkso

**1996** : Bac +2 à ISTEUF sur Ramonville  
BTS Action Commerciale en alternance

**1995** : Bac +2 sur Toulouse  
Baccalauréat ES (filiale économique et sociale)

### Expériences professionnelles

---

**2021 - 2022** :  
Responsable de gestion locative chez Cdc Habitat Social sur Toulouse

**2017 - 2021** :  
Gestionnaire locatif chez Résidences étudiantes- Campus De Bissy sur Toulouse

**2012 - 2017** :  
Responsable commerciale chez Résidences étudiantes -belvia- Easy Student sur Toulouse

**2010 - 2012** :  
Négociatrice en transaction - Agence immobilière chez Immobilier Des Coteaux sur Venerque

**2006 - 2009** :  
Commerciale chez Concessionnaire Renault- Leon, Mexique

**2002 - 2006** :  
Gérante chez Crêperie Oh-là-là , Mexique

**2002 - 2002 :**

Responsable bar gourmet chez Restaurant Lemon Tree sur Londres, Angleterre

**2000 - 2002 :**

Commerciale chez Unilor sur Corrèze-dordogne

**1997 - 1999 :**

Technico-commerciale chez Drinkso Café Lavazza sur Corrèze-dordogne

**1995 - 1997 :**

Commerciale en transaction chez Sud-est Immobilier sur Toulouse

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

**COMMERCIALES**

- Accueillir, conseiller les clients et répondre à leur besoin
- Mettre en place des actions de prospection
- Prospection auprès de clients fidélisés et de cibles potentielles
- Conseiller et informer sur ses produits et services
- Développer le portefeuille clients
- Négocier de nouveaux contrats
- Réaliser des visites et accompagner les clients dans leurs recherches
- Suivre les demandes des acquéreurs, locataires et propriétaires
- Mener une démarche commerciale jusqu'à son terme
- Analyser les indicateurs commerciaux
- Mobiliser, piloter et dynamiser une équipe
- Management d'équipe
- Maîtrise des techniques de négociations commerciales
- Établir des États des lieux d'entrée et de sortie
- Connaissances de l'environnement locatif et immobilier
- Gestion des sinistres et des travaux

**ADMINISTRATIVES**

- Trier les informations et gérer les dossiers
- Pratique du téléphone en prospection
- Suivre, facturer et relancer
- Assurer la gestion des réclamations et les demandes de travaux
- Maîtrise des bases de la gestion locative
- Gérer les stocks et les approvisionnements
- Suivi administratif et budgétaire des résidences
- Traitement des réclamations techniques
- Gestion constructive des conflits
- Organisation et maîtrise du temps
- Maîtrise d'Excel, Word et Power Point
- Maîtrise du logiciel SPI, HEXALOG, IMHOWEB, IKOS
- Connaissance des bases juridiques, financières et fiscales de l'immobilier
- Connaissances techniques de base en bâtiment

## Permis

---

Permis B