

Ouassila M. - Née en 1998
94140 Alfortville
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2405230802

Directrice commerciale / responsable agence immobilière

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux, l'Immobilier.

Formations

2000 : Bac +2
BTS FORCE DE VENTE

Expériences professionnelles

2018 - 2022 :

RESPONSABLE D'AGENCE IMMOBILIERE chez Guy Hoquet sur Paris

Veiller à atteindre les objectifs

Recrutement et formation des collaborateurs de l'agence

Accompagnement de l'équipe de conseillers immobiliers sur le terrain vérification de la bonne acquisition des méthodes de l'agence et de la marque.

Organisation des réunions, quotidiennes et hebdomadaires.

Prospection, relances, opérations commerciales ciblées, suivi des estimations, et de leur bonne mise en oeuvre par un contrôle régulier.

S'assurer du bon fonctionnement de l'agence dans son ensemble d'un point de vue réglementaire et juridique

2016 - 2018 :

AGENT IMMOBILIER INDEPENDANT

Prospection

Estimation

Prise de mandats exclusif

Négociation

Suivi clients

2006 - 2015 :

AGENT IMMOBILIER chez Paris Laforet Et C21

Prospection

Estimation

Prise de mandats exclusif

Négociation

Suivi clients

Rédaction et signature compromis

2000 - 2006 :

NEGOCIATEUR IMMOBILIER chez Century 21

Mener des actions de prospection commerciale pour repérer les biens à vendre ou à louer.

Estimation, prise de mandats, visites, négociation, rédaction compromis de vente.

Réaliser continuellement une veille concurrentielle et construire un réseau de connaissances.

Recueillir les données sur les biens immobiliers pour effectuer les estimations au prix juste et contractualiser avec le propriétaire.
Conseiller les clients sur les améliorations et les obligations réglementaires portant sur les biens immobiliers.
Assurer la visibilité et la promotion commerciale des biens (publicité, diffusion, ...)
Accueillir, informer et conseiller le client en recherche d'un bien en opérant les rapprochements entre les biens à vendre.
Organiser la négociation entre les parties: s'assurer de l'établissement d'un compromis de vente ou d'un bail et suivre le dossier jusqu'à la signature définitive.

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Maitrise Juridique
Prospection Négociation
Recrutement Management
Formation
Gestion des contrats

Permis

Permis B