

Regine R. - Né en 1970
44600 Saint Nazaire
29 ans d'expérience
Réf : 2407301336

Conseillère commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

11/2013 : ORIAS Bancaire et assurance à Centre ORIAS sur Paris (75)

10/2009 : Expert à Centre de formation sur Nantes (44)
Expert en immobilier

06/1995 : Gestion d'entreprise à CIC NANTES sur Nantes (44)

06/1988 : Bac à Aristide Briand sur Saint-nazaire (44)

Expériences professionnelles

08/2020 à ce jour :

Conseillère commerciale chez Ma Santé Facile (masf) sur Saint-nazaire (44)

Développer et fidéliser sa clientèle (particuliers et entreprises), analyser les besoins, proposer des solutions adaptées, finaliser les contrats.

Pérenniser et gérer les risques sur son portefeuille.

01/2014 - 07/2021 :

Conseillère en prêt et assurance immobilière chez Cafpi sur Saint Nazaire (44)

Analyse financière, gestion des risques, constitution des dossiers bancaires, négociation de taux et contrats avec les décideurs bancaires.

Apport de conseils juridiques sur les montages financiers (pro et particuliers)

09/2007 - 06/2012 :

DIRECTRICE D'AGENCE chez Avis Immobilier sur Saint Nazaire (44)

Management d'une équipe de vente, gestion de la stratégie de l'entreprise, recrutement.

01/2004 - 08/2007 :

Négociatrice en immobilier chez Guy Hoquet sur Saint-nazaire (44)

Prospection, visite, négociation de biens immobiliers jusqu'à la signature du compromis de vente et acte notarié.

05/1998 - 12/2004 :

Négociatrice en immobilier chez Ajot Immobilier sur Saint-nazaire (44)

Prospection, visite, négociation de biens immobiliers jusqu'à la signature du compromis de vente et acte notarié.

09/1990 - 04/1998 :

Responsable textile chez Centre Leclerc Immaculée sur Saint-nazaire (44)

Achats Import Export, achats en centrale d'achats, achats Sentier, gestion des réassorts, agencement des rayons, gestion de personnels.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

agencement des rayons, Analyse financière, Achats, centrale d'achats, Import, montages financiers, Gestion d'entreprise, CRM, gérer les risques, gestion des risques, Prospection, immobilière, IMMOBILIER, biens immobiliers, compromis de vente, gestion des réassorts, conseils juridiques, Management d'une équipe de vente, marketing, merchandising, stratégie commerciale, textile

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyage, philanthropie, échanges, traditions, sport, lecture