

Jonathan D. - Né en 1997
13100 Aix En Pce
3 ans d'expérience
Réf : 2408071233

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment.

Formations

2010 : I.C.H, CNAM Paris Tech à École supérieure de technique juridique et économique, spécialisé promotion construction sur Aix En Pce
En cours de validation

2006 : Bac +2 à IFTE SUD Aix
BTS professions immobilières
Contrat de professionnalisation

2003 : Bac Pro sur Vincennes
Bac Professionnel de Commerce

Expériences professionnelles

10/2010 :

Gérant associé chez Macon & Brother's Trade Cny Ltd - Hong Kong, Chine

Missions : Société de négoce International matière première

Gérant associé, Encadrement et gestion de la vie politique, économique, financière et commerciale de la société de négoce de matière première.

Conclusion : Direction Générale. www.macon-and-brothers.com

2008 - 2009 :

Responsable expansion développement chez Groupe Strauss Dpt 13, Châteauneuf Le Rouge

Missions :

Service expansion développement -

Étude de marché, Dossiers Financiers "bilan prévisionnel", et Technique "Faisabilité", Dossier d'acquisition

foncier; négociation du prix d'acquisition, Protocole d'acquisition, offre d'acquisition, Développement réseau de prescripteurs d'affaires,

Conclusion : Gestion immobilière - achat construction vente.

1000 m² de SHON développé

07/2004 - 08/2004 :

Chargé Clientèle chez Immobilier Conseil Sarl Aix - Dpt 13 sur Aix En Provence

Missions :

Service location

Montage dossiers administratifs des futurs preneurs locataires, Apporteur d'affaire de biens immobiliers à la location et à la vente, gestion d'un parc locatif de 100 appartements.

Conclusion : Location vente

2004 - 2008 :

Responsable développement foncier chez Sas Rocher Dpt 84, Pertuis

Missions :

Développement foncier -

Étude de marché,, Étude de technique et de faisabilité,

Recherche d'opportunités foncières, Dossier d'acquisition ; négociation du prix d'acquisition, protocole d'acquisition, offre d'acquisition, Commercialisation du programme "VEFA contrat de réservation",

Développement réseau prescripteurs d'affaires, Réception des logements "levées de réserves".

Conclusion : Gestion immobilière - achat construction vente -

4000 m² de SHON développé par année d'exercice

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Achat, Montage, négoce International, Commercialisation, Dossiers Financiers, Gestion immobilière, foncier, Suivi de projets, dossiers administratifs, immobilière, immobiliers, Immobilier, biens immobiliers, juridique, Responsable d'une équipe, matière première, négoce, vente, Étude de marché