

**Said E. - Né**  
**34070 Montpellier**  
**14 ans d'expérience**  
**Réf : 241114173012**

## Négociateur immobilier

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

### Formations

---

**06/2019** : FORMATION DIGITALE ACTIVE; CFCD LUTTE CONTRE LA DEFORESTATION EN AFRIQUE sur Pays De La Loire  
FORMATION DIGITALE ACTIVE; CFCD LUTTE CONTRE LA DEFORESTATION EN AFRIQUE

**06/2007** : Bac +2 à LYCÉE SAINT CHARLES  
BTS ACTION COMMERCIALE

### Expériences professionnelles

---

**01/2018 - 12/2022** :  
NÉGOCIATEUR IMMOBILIER chez Immo Mais Pas Que  
Expansion du Réseau : Identifier et recruter de nouveaux agents immobiliers pour élargir le réseau  
Formation Continue : Développer des programmes de formation pour renforcer les compétences des agents existants..  
Gestion de mandats, projection terrain réseau...

**01/2015 - 01/2018** :  
COMMERCIAL-RESPONSABLE RÉGIONAL RENOVATION HABITAT chez Optima Concept Habitat  
Mise en place de process organisationnel  
Recrutement et formation d'équipe commerciale (4 commerciaux + 1 animateur de vente sur un réseau de 5 agences)  
Reporting régulier des performances et ajustement des stratégies .

**01/2009 - 01/2015** :  
RESPONSABLE AGENCE-COMMERCIAL RÉNOVATION ENERGETIQUE chez Tececo  
Développement et mise en oeuvre de stratégies de vente.  
Atteinte et dépassement des objectifs de chiffre d'affaires. (CA 400K --> 4M en 12 mois)  
Gestion des équipes de vente et formation continue.  
Négociation de partenariats clés (Financier, Fournisseurs, Logistique...)  
Création d'une cellule télémarketing

**/ à ce jour** :  
ANIMATEUR DES VENTES EN B TO C chez Effy  
Gestion d'une équipe de 7 commerciaux et accompagnement terrain

Assurer un support continu aux équipes de vente en fournissant des informations techniques et des solutions adaptées..

Réalisations de visites techniques (ITE, PAC, PV, BT...)

## Langues

---

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

## Atouts et compétences

---

B TO C, GESTION BUDGÉTAIRE, DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, développement des ventes, fidéliser la clientèle, gestion des comptes, formation d'équipe, Négociation de partenariats, IMMOBILIER, immobiliers, informations techniques, innovation, Gestion d'une équipe, Gestion des équipes, DIGITAL MARKETING, programmes de formation, STRATÉGIE DE VENTE, stratégies de vente, RENOVATION, RÉNOVATION, télémarketing, VENTES, vente