

Mathieu G. - Né en 1981
92350 Le Plessis Robinson
2 ans d'expérience
Réf : 612140926

Developpeur foncier

Objectifs

- Actuellement en poste, je suis disponible .

Ma recherche

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

Formations

2000-2002 : bts assistant de gestion pme / pmi 2002-2004: negocia / institut des forces de ventes - cycle chargé d'expansion

Expériences professionnelles

Actuellement Conseiller commercial au sein du réseau MIKIT - Département 91 - 77

2005 Chargé d'Expansion - Groupement des Mousquetaires - Département 12/15/46

2002-2004 Assistant du Responsable Développement en alternance pour l'enseigne GP DECORS Groupe Macintosh - Amiens (80) - Mise en place du service développement (2 personnes) - Recrutement des nouveaux affiliés

Atouts et compétences

Commercial Ø Prospecter les personnes physiques et morales susceptibles de faire construire une maison MIKIT Ø Répondre aux besoins des prospects par une proposition adaptée : Maison + Terrain + Frais, qui tiendra compte de leur enveloppe financière Développement Immobilier Ø Prospecter des sites définis par le P.O.S Ø Définir et proposer une étude de faisabilité aux Directions d'Enseignes Ø Evaluer les sites en établissant les études de marché ainsi que les budgets prévisionnels d'investissement Ø Obtenir les accords signés des Directions d'Enseignes Ø Négocier dans le cadre de l'acquisition de terrains, d'immeubles, de sociétés ou de fonds de commerce Ø Déposer et se procurer les autorisations administratives Ø Assurer les relations : - Extérieures, en étant l'interlocuteur au niveau des départements pour le Group. des Mousquetaires- Intérieures, auprès des adhérents Ø Assurer le compte-rendu d'activité hebdomadaire avec ses supérieurs. Ø Veille concurrentielle sur les villes cibles Ø Etude des propositions d'emplacement (commercialisateurs, agents immobiliers et presse) Ø Etude d'implantation (zone de chalandise, CDEC) et visite des sites Ø Etude de faisabilité et montage financier (négociation des investissements, CA prévisionnel) Ø Suivi des travaux (dépôt PC à réception des bâtiments) Ø Organisation de la sécurité incendie des magasins. Ø Mise en place d'une procédure de recrutement (questionnaires, suivi des candidatures) Développement de réseau en succursale et en franchise. Négociation - Marketing - Droit - Gestion et techniques propres à l'immobilier commercial. Ø 1ère année Etude d'un projet d'implantation Ø 2ème année Implantation d'un point de vente GP DECORS (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Tennis de table