# À PROPOS DE MOI

sabrina@jobperf.com

+33 6 00 00 00 00

**Sabrina**

**brun**

100 Avenue. Simon Bolivar, Paris

AGENT IMMOBILIER

Agent immobilier certifié avec plus de 7 années d’expérience dans la gestion et les transactions immobilières, j’ai une solide expertise dans l'évaluation immobilière, les négociations de contrats et le traitement des demandes de crédit. Commerciale dans l’âme et dotée d’excellentes compétences en communication, je suis reconnue pour ma capacité à anticiper les besoins des clients et à leur trouver les biens qui correspondent à leurs attentes.

# compétences

# experience

* Parfaite connaissance du marché immobilier
* Maîtrise du droit immobilier
* Prospection, vente, négociation
* Bonne présentation, enthousiaste, dynamique, proactive, disponibilité, réactivité
* Excellentes compétences en communication
* Titulaire de la Carte T immobilier
* Titulaire du permis B

AGENT IMMOBILIER

ORPI Parc Immo, Paris

01/2023 – Présent

* Mise sur pied d’une technique de prospection innovante permettant de développer le portefeuille de biens, qui passe de 450 à 720 propriétés et une augmentation du chiffre d’affaire de 12 millions d’euros en 9 mois
* Évaluation de biens avec les propriétaires afin de fixer un prix équitable en accord avec ceux du marché
* Coordination des processus de négociation et conseil aux clients sur les conditions du marché, les prix, les hypothèques et les exigences légales, pour assurer une transaction juste et honnête
* Conception et mise en place d’un système de gestion des contrats, des baux et autres documents administratif pour augmenter l’efficacité de 15%
* Développement de relations positives avec les clients en se tenant au courant des besoins individuels, des tendances du marché et des négociations contractuelles pour répondre avec soin aux questions

# formation

Licence professionnelle métiers de l'immobilier

Université de Lille 1, Lille

2015

04/2020 – 12/2022

AGENT IMMOBILIER

Lille Immo, Lille

* Prospection immobilière pour trouver des acheteurs et des locataires potentiels à travers le réseautage et en multipliant les affiches en agences et les annonces dans les journaux et sur Internet
* Augmentation du chiffre d'affaires de 22% grâce à la conception de campagnes de marketing ciblées à l'aide de médias sociaux et des recommandations de clients
* Négociation efficace des conditions de location et des prix avec les clients
* Compilation et mise à jour d’une liste de plus 1100 propriétés avec des détails précis sur l'emplacement, la superficie, les caractéristiques, etc.
* Rédaction d’avant-contrats en vérifiant les renseignements indispensables au bon déroulement du projet, suivi des dossiers jusqu’à la signature définitive

BTS Professions immobilières

IDRAC BS, Nice

2014