



MARCO MARCHESE



CONTACT: 815 AV PRESEIDENT KENNEDY , 06190 ROQUEBRUNE

+33785340684

marcomarchese10@gmail.com

PROFIL PERSONNEL

AGENT COMMERCIAL AVEC DE NOMBREUSES ANNÉES D'EXPÉRIENCE ET DES COMPÉTENCES PROUVÉES EN NÉGOCIATION, PRÉPARATION, ET FINALISATION DE CONTRATS COMMERCIAUX E DE VENTE. PROFESSIONNEL MÉTICULEUX, BIEN ORGANISÉ ET DÉCISIF, SAVOIR CULTIVER ET APPROFONDIR DES RELATIONS PROFESSIONNELLES FRUCTUEUSES AVEC LES PROPRIÉTAIRES ET LES ACHETEURS POTENTIELS. VOUS RECHERCHEZ UN RÔLE STIMULANT AVEC UNE POSSIBILITÉ DE CROISSANCE ET DE SUCCÈS À LONG TERME, OU VOUS POUVEZ UTILISER LES CONNAISSANCES ET LES COMPÉTENCES QUE VOUS AVEZ ACQUISES. AFFECTATION DU RÔLE D'AGENT D'AFFAIRES EN MÉDIATION À LA CHAMBRE DE COMMERCE DE FOGGIA ITALIE ; PROFESSIONNEL, POSITIF ET DILIGENT, ET PARTICULIÈREMENT EFFICACE POUR PROMOUVOIR LA SATISFACTION DES RÉSIDENTS PAR DES COMPÉTENTS RÉPONDANT AUX PRÉOCCUPATIONS, GUIDANT LES RÉPARATIONS ET MISE EN ŒUVRE DES AMÉLIORATIONS POUR AUGMENTER LA VALEUR DE LA PROPRIÉTÉ. MANAGER TALENTUÉ AVEC DES COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES ET DE LEADERSHIP PROUVÉES. ELLE OFFRE 12 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LE SECTEUR IMMOBILIER AINSI QU'UNE APPROCHE ORIENTÉE OBJECTIFS ET PERFORMANCES. ENTREPRISE ET PERSONNALITÉ DÉTERMINÉE. IL PEUT COMPTER SUR UNE FORTE MOTIVATION ET LE DÉSIR DE GRANDIR PROFESSIONNELLEMENT, EN CONTRIBUANT DE MANIÈRE PROACTIVE À LA RÉALISATION DES OBJECTIFS INDIVIDUELS ET D'ÉQUIPE.

APTITUDES ET COMPÉTENCES

TECHNIQUES DE MOTIVATION
TECHNIQUES PNL
COMPÉTENCES DE COMMUNICATION CONSTRUCTIVES
CAPACITÉ À GÉRER DES SITUATIONS CRITIQUES
ÉCOUTE ACTIVE ET EMPATHIE
GESTION DE LA CHARGE DE TRAVAIL
INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET COMMUNICATION EFFICACE CONNAISSANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER
LICENCE D'AGENT IMMOBILIER
TECHNIQUES DE MÉDIATION IMMOBILIÈRE
RÉDACTION DE CONTRATS DE LOCATION
CONSEIL POUR LA VENTE DE PROPRIÉTÉS CAPACITÉ DE TRAVAILLER POUR DES OBJECTIFS
GESTION DU PORTEFEUILLE CLIENT
TECHNIQUES DE VENTE
COMPÉTENCES EN MÉDIATION
CONNAISSANCE DES NORMES DU CONTRAT DE LOCATION APTITUDE COMMERCIALE
BONNE DIALECTIQUE
STRATÉGIES DE PLANIFICATION
ATTENTION CLIENT
APPARENCE BELLE ET PROFESSIONNELLE
INTUITION COMMERCIALE
TECHNIQUES DE NÉGOCIATION
PONCTUALITÉ



MARCO MARCHESE



ÉDUCATION ET FORMATION : COMPTABLE ET EXPERT EN AFFAIRES
“ ISTITUTO LUCA PACIOLI ” 07–2009

TRAVAIL ET EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2018–2022 AGENT IMMOBILIER MARCHESE IMMOBILI ADMINISTRATION DES BUDGETS IMMOBILIERS, REVUE DES FACTURES ET SUIVI DES COÛTS.
ORGANISATION DE VISITES PHYSIQUES ET VIRTUELLES DE PROPRIÉTÉS POUR LES ACHETEURS POTENTIELS ET DE RECHERCHES AU CADASTRE. SONDEZ LES PROPRIÉTAIRES FONCIERS ET RECHERCHEZ LES INFORMATIONS LES PLUS RÉCENTES CONCERNANT LES DROITS MINIERS. PAR L'EXAMEN DE DOCUMENTS PAPIER ET NUMÉRIQUES.
INSPECTION DES TERRAINS , DES BÂTIMENT ET DES ÉQUIPEMENT AFIN D'IDENTIFIER LES PROBLÈMES D'ENTRETIEN ET DE LES DÉMARRER RAPIDEMENT RÉPARATIONS. ASSURER DES FONCTIONS D'INTERMÉDIAIRE DANS LES NÉGOCIATIONS ENTRE VENDEURS ET ACHETEURS SUR LES PRIX DES PRODUITS PROPRIÉTÉS ET DÉFINITION DES ACCORDS. VEILLER CE QUE LA PROPRIÉTÉ SOIT CONFERME AUX RÉGLEMENTATIONS LOCALES, RÉGIONALES ET ÉTATIQUES , Y COMPRIS L'INTERDICTION DE TOUTE FORME DE DISCRIMINATION DANS LES PRATIQUES D'EXPLOITATION . COLLABORATION AVEC DES COLLÈGUES DANS L'EXECUTION DES TÂCHES ASSIGNÉS. MAINTENIR L'ORDRE ET LA PROPRETÉ DU POSTE DE TRAVAIL. PROPOSITION RAPIDE DE SOLUTIONS AUX ÉVÉNEMENTS IMPRÉVUS ET AUX PROBLÈMS LIÉS À L'ACTIVITÉ DE TRAVAIL.

EXPÉRIENCES DE TRAVAIL

2016–2018 PROPRIÉTAIRE AGENT IMMOBILIER PROFESSION DE LA MAISON : DÉFINITION DES MODALITÉS DE FONCTIONNEMENT VISANT À ATTEINDRE LES OBJECTIFS ATTRIBUÉ. ORGANISATION DU TRAVAIL ET OPTIMISATION DES DÉLAIS POUR RÉDUIRE LES COÛTS PERTE DE TEMPS. GESTION DE TOUT CONFLIT SUR LE LIEU DE TRAVAIL. GESTION DES ACTIVITÉS CONFIEES EN TOUTE AUTONOMIE GRÂCE AUX COMPÉTENCES AQUISES. EXÉCUTION RAPIDE ET PRÉCISE DES TÂCHES ASSIGNÉES. CHANGEMENT DE LIEU ET DE RÔLE LORSQUE LES BESOINS DU TRAVAIL L'EXIGENT. EFFECTUER DES TÂCHES EN DEHORS DE VOTRE RÔLE POUR SOUTENIR VOS COLLÈGUES ET STRUCTURE. MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE CONFIEE ET RÉPARTITION DES TÂCHES. PROPOSITION ET EXÉCUTION D'ACTIVITÉS CAPABLES DE COMPLÉTER ET DE FACILITER LE TRAVAIL ASSIGNÉ. MAINTENIR L'ORDRE ET LA PROPRETÉ DU POSTE DE TRAVAIL. CALLABORATION AVEC DES COLLÈGUES DANS L'EXÉCUTION DE TÂCHES ASSIGNÉES. RÉALISER DES ACTIVITÉS EN PRÊTANT ATTENTION AUX DÉTAILS ET EN ASSURANT LA PRÉCISION EN EXÉCUTION



MARCO MARCHESE



CONTACT: 815 AV PRESEIDENT KENNEDY , 06190 ROQUEBRUNE

+33785340684

TRAVAIL ET EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

IML ITALIA SRL: RESPONSABLE COMMERCIAL ITALIEN

MISE EN PLACE DE PROCESSUS COMMERCIAUX ET DÉFINITION DE STRATÉGIES COMMERCIALES. SUIVI DE LA PERFORMANCE ET DE L'EFFICACITÉ DU RÉSEAU DE VENTE. PLANIFICATION ET OPTIMISATION DU TRAVAIL DANS UNE PERSPECTIVE DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ET D'AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE.

ANALYSE DES RÉSULTATS OBTENUS PAR LE RÉSEAU DE VENTE ET DÉFINITION DE RAPPORTS À L'APPUI. DÉFINITION DES OBJECTIFS DE VENTE ET INTRODUCTION DE SYSTÈMES D'INCITATION. RÉOLUTION DES CONFLITS AVEC DES CLIENTS IMPORTANTS AFIN DE CONSOLIDER LES RELATIONS PROFESSIONNELLES ET D'AUGMENTER LA CLIENTÈLE RETOURNÉE.

PLANIFICATION ET RÉALISATION D'ÉTUDES VISE À L'ESTIMATION DES CONDITIONS DU MARCHÉ ET À L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DANS LE BUT D'AMÉLIORER LES CAMPAGNES DE MARKETING. LE RECRUTEMENT ET LA FORMATION DU PERSONNEL DU SERVICE MARKETING ET COMMERCIAL, ASSURENT LE PARTAGE DE LA VISION DE L'ENTREPRISE.

PRISE EN COMPTE DES BESOINS COMMERCIAUX ET DES PRÉFÉRENCES DES CLIENTS LORS DE L'ÉLABORATION DES STRUCTURES DE PRIX ET DES PLANS DE MARKETING.

EXPÉRIENCES DE TRAVAIL

2011-2015 COLLABORATEUR « GROW PROJECT » RÉALISER DES SÉANCES INDIVIDUELLES ET EN COUPLE, CRÉANT DES OPPORTUNITÉS DE DISCUSSION ET DE RÉFLEXION PAR L'ÉCOUTE ACTIVE ET LA PROPOSITION DE

EXERCICES ET TESTS.

AMÉLIORATION ET EXPANSION CONSTANTES DE SES COMPÉTENCES ET CAPACITÉS GRÂCE À PARTICIPATION À DES FORMATIONS PROFESSIONNELLES RECONNUES ET CERTIFIÉES.

ÉVALUATION DE L'EFFICACITÉ DES STRATÉGIES DE COACHING UTILISÉES À TRAVERS L'ANALYSE DES RETOURS D'EXPÉRIENCE DES

CLIENTS, EN IDENTIFIANT LES LACUNES ET LES DOMAINES À AMÉLIORER.

CRÉATION DE RELATIONS PROFESSIONNELLES MOTIVANTES ET ENRICHISSANTES QUI ONT PERMIS AU ATTEINTE DES RÉSULTATS ÉTABLIS PAR LE COACHÉ.

PROGRAMMATION DE PARCOURS PERSONNALISÉS POUR AMÉLIORER LA PERFORMANCE PROFESSIONNELLE DES ÉTUDIANTS

UTILISATEURS, STIMULANT LE DIALOGUE ET LA RÉFLEXION ET APPORTANT UN SOUTIEN DANS LES MOMENTS LES PLUS DIFFICILES. PLANIFIER ET GUIDER DES PARCOURS POUR AMÉLIORER DES APTITUDES ET DES COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES, EN AIDANT

LES GENS À RECONNAÎTRE ET À DÉVELOPPER LEURS TALENTS ET LEUR POTENTIEL.



MARCO MARCHESE

CONTACT: 815 AV PRESEIDENT KENNEDY , 06190 ROQUEBRUNE

+33785340684

EXPÉRIENCES DE TRAVAIL

TITANMED: AGENT COMMERCIAL

GESTION ET AUGMENTATION D'UN OU PLUSIEURS PORTEFEUILLES CLIENTS PAR DES ACTIVITÉS DE RECHERCHE INDÉPENDANTES OU PAR UNE COLLABORATION AVEC LA DIVISION MARKETING ET COMMERCIALE. TRAITEMENT DES DEVIS BASÉS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ET LES BESOINS DU CLIENT. CONDUCTION DE LA NÉGOCIATION ET PRÉSENTATION DE L'OFFRE COMMERCIALE DE BIENS ET/OU SERVICES À L'AIDE DE TECHNIQUES DE COMMUNICATION EFFICACES ORIENTÉES VENTE. AUGMENTATION DU PORTEFEUILLE CLIENT PAR RECHERCHE INDÉPENDANTE OU EN COLLABORATION AVEC LES DIVISIONS MARKETING ET COMMERCIALE. PLANIFICATION DES RENDEZ-VOUS AVEC LE CLIENT SELON DES TECHNIQUES D'ORGANISATION QUI OPTIMISENT LE FLUX HEBDOMADAIRE. ANALYSE PRÉVENTIVE DES CLIENTS ET DES PERSPECTIVES EN PRÉPARATION DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES. ASSISTANCE CLIENT APRÈS-VENTE, MÊME À DISTANCE. ÉTUDE DE PRODUITS ET/OU SERVICES POUR LA PRÉPARATION D'OFFRES DE VENTE PRÉCISES ET CONVAINQUANTES. SOIN DU SERVICE APRÈS-VENTE GARANTISSANT LA SATISFACTION DU CLIENT.



MARCO MARCHESE

CONTACT: 815 AV PRESEIDENT KENNEDY , 06190 ROQUEBRUNE

+33785340684



MOTIVATION :

JE POSE MA CANDIDATURE À UN POSTE DE TRAVAIL.

JE SOUHAITE AVOIR L'OPPORTUNITÉ DE COLLABORER AU NIVEAU COMMERCIAL CAR CELA A TOUJOURS ÉTÉ MON POINT FORT, J'AI LE DÉSIR D'ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES. J'AI DÉMÉNAGÉ À ROQUEBRUNE CAP MARTIN IL Y A ENVIRON 3 ANS POUR DONNER À MES ENFANTS LA CHANCE DE GRANDIR DANS UN ENVIRONNEMENT SAIN ET SÛR, PLUS STIMULANT POUR MON AVENIR ET LE LEUR. JE SUIS UNE PERSONNE TRÈS SOCIABLE ET POSITIVE, HABITUÉE À TRAVAILLER EN ÉQUIPE POUR ATTEINDRE UN OBJECTIF FIXÉ.

