



# MORIN BENOIT

Agent immobilier motivé et orienté résultats, fort de plus de 5 ans d'expérience sur le marché immobilier français. J'ai acquis une solide expertise dans la négociation, la gestion des transactions et le conseil client, tout en entretenant des relations de confiance durables. Mon objectif est d'offrir un accompagnement personnalisé et de qualité à chaque client, qu'il s'agisse d'un projet d'achat, de vente ou d'investissement.

## DONNÉES PERSONNELLES

- Nom/Prénom**  
Morin Benoit
- Adresse**  
Marseille
- Numéro de téléphone**  
+33 6 12 34 56 73
- Adresse e-mail**  
exemple@cvmaker.fr
- Sexe**  
Homme
- Nationalité**  
Française
- Etat civil**  
Marié
- Permis de conduire**  
B

## COMPÉTENCES

- Estimation et valorisation de biens immobiliers
- Analyse du marché local
- Négociation commerciale
- Gestion locative et syndic de copropriété
- Relation client et fidélisation
- Stratégie marketing et publicité immobilière
- Droit immobilier et contrats de vente
- Outils numériques immobiliers (SeLogger, Bien'ici, MeilleursAgents)
- Analyse financière et rentabilité

## LANGUES

Anglais ★ ★ ★ ★

## RÉFÉRENCES

Sur demande.



## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- 2018 - présent**  
**Agent immobilier**  
**Cabinet Dupont Immobilier, Marseille**  
J'assure la gestion complète d'un portefeuille de clients particuliers et professionnels, depuis la prospection jusqu'à la signature chez le notaire. J'encadre également une petite équipe de négociateurs juniors, en leur apportant un accompagnement technique et commercial.
  - Négociation et conclusion de transactions immobilières à forte valeur ajoutée, contribuant à l'augmentation du chiffre d'affaires de l'agence (+10%)
  - Optimisation de la visibilité des biens sur les plateformes en ligne, entraînant une hausse du taux de transformation (+15%)
  - Mise en place de procédures internes visant à améliorer la satisfaction client et la réactivité du service
- 2015 - 2017**  
**Assistant commercial immobilier**  
**Groupe ImmoPlus, Toulon**  
J'ai assisté les conseillers immobiliers seniors dans la préparation des mandats, la réalisation des estimations et l'organisation des visites. Je participais également aux actions marketing et à la mise à jour des annonces.
  - Organisation des visites et gestion du suivi client, favorisant une progression du taux de concrétisation des ventes (+20%)
  - Participation à la création de supports publicitaires et de contenus en ligne pour promouvoir les biens
  - Contribution à des études de marché locales permettant d'identifier les nouvelles tendances immobilières



## FORMATION SCOLAIRE

- 2014**  
**Licence Professionnelle Métiers de l'Immobilier - Gestion et Administration de Biens**  
**Université Lyon 3 Jean Moulin**



## CERTIFICATS

- 2018**  
**Développez votre sens commercial en immobilier (Cours en ligne)**
- 2017**  
**Les fondamentaux de la transaction immobilière (Formation en ligne)**