



CONTACTEZ-MOI

+33 6 74 71 37 48

dianebidault49@gmail.com

Permis B

22 ans

EXPERIENCE ASSOCIATIVE

RESPONSABLE PÔLE SPONSORS

Association "Leu'SportCo"
sensibilisation et collecte de
fonds pour les enfants malades.
Recherche de sponsors, de
partenaires et suivi.

COMPÉTENCES

ICS et MAYA

Logiciel de gestion pour
l'immobilier

LOCNET et INCH

Gestion administrative et
immobilière

PACK OFFICE

Formation Mediaplus

COMPÉTENCES PERSONNELLES

Intègre ● ● ● ● ●

Curieuse ● ● ● ● ●

Esprit d'équipe ● ● ● ● ●

Adaptabilité ● ● ● ● ●

Ouverture d'esprit ● ● ● ● ●

Diane

BIDAULT-THOISNAULT

FORMATION

MEDITERRANEAN SCHOOL OF BUSINESS

SEPTEMBRE 2021 - DECEMBRE 2021

Échange académique d'un semestre à Tunis, Tunisie.

IESEG SCHOOL OF MANAGEMENT

SEPTEMBRE 2019 - JUIN 2022

École de commerce, gestion et management à Lille, France.

LYCÉE SAINT-MARTIN

SEPTEMBRE 2016 - JUIN 2019

Baccalauréat général économique et social.

Spécialité mathématiques.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

GESTIONNAIRE COMMERCIAL, Sergic, Angers

MARS 2024 - AUJOURD'HUI

Mise en **location** rapide et efficace des biens, et **gestion** courante de deux résidences.

Prospection active pour obtenir de nouveaux mandats de gestion, augmentant ainsi le portefeuille client.

Négociation et renégociation des contrats de gestion, assurant des conditions optimales pour les propriétaires.

Travail en équipe et **communication** fluide avec le service pour maximiser les résultats et atteindre les objectifs commerciaux. Encadrement et collaboration avec un stagiaire pour la gestion et le développement de mon portefeuille locatif.

NÉGOCIATRICE LOCATION, Citya Saint-Laud, Angers

DECEMBRE 2022 - JANVIER 2024

Établissement de relations solides avec les clients grâce à une **écoute active** et une réponse adaptée à leurs besoins.

Constitution et analyse des dossiers de **location**, rédaction et gestion des baux.

Collaboration étroite avec un gestionnaire de portefeuille pour résoudre les problématiques et **optimiser les performances**.

Participation active au travail d'équipe pour favoriser la **cohésion** et améliorer les résultats.

Coordination efficace des informations entre les différents services pour assurer un fonctionnement harmonieux et **synergique**.

STAGE DE VENTE, Les Cycles Cesbrons Angers

JUIN 2021 - JUILLET 2021

Développement de mes compétences en **vente** et en **service client** tout en nourrissant ma passion pour les véhicules motorisés.

Formation rapide et approfondie de la vaste gamme de produits disponibles, y compris les scooters, les pièces de rechange et les équipements de protection, ce qui m'a permis de conseiller efficacement les clients