



# Samir-Olivier BOUKAABAR

## PROFIL PERSONNEL

Curieux, rigoureux, autonome et travailleur. Ma plus grande qualité est celle de pouvoir m'adapter en toutes circonstances.

Ma pugnacité et mon dynamisme constituent une force qui me permet d'atteindre mes objectifs.

Logiciel de Prospection:

- Geofoncier
- Urbanease
- VeilleCo
- FirstEco
- Géoportail
- DvfExpert

## COORDONNÉES



Eaubonne 95 600



boukaabar.s@gmail.com



07 81 81 84 43



/Boukaabar Samir

## FORMATION

Master Marketing and Sales- Y  
Schools-2014/2016

Licence Marketing Negotiation- ISIFA  
Plus Values 2013/2014

DUT Technique de commercialisation  
- Evry 2011/2013

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Consultant Asset Manager TOTEM 09/2023- 10/2025

- Elaborer un Business Plan ,qualification des dossiers
- Etude et Pilotage des dossiers achat de terrain
- Préparer et présenter dossiers au comité d'investissement
- Assurer les négociations, le suivis juridique et finaliser les acquisitions.
- Constitution et Etude de dossier autour d'un livrable constitué autour d'un business plan (sous excel)
- Pilotage de l'ensemble des opérations d'achats (Notaire, Géomètre, Propriétaire, Comité de Direction)
- Pilotage de projet avec des sous-traitant
- Accompagnement des RRT sur l'offre d'achat
- Prospection jusqu'à la signature de l'acte authentique

### Responsable Développement Immobilier COREAL 09/2022 - 05/2023

- Prospection foncière
- Analyser des PLU et obtention de l'ensemble des autorisations administratives
- Négociation foncière
- Supervision du permis de construire
- Rechercher des partenaires éventuels
- Etude de faisabilité du projet: technique, financière
- Recherche d'investisseur et de preneur
- Représenter l'entreprise lors d'événement extérieur

### Prospecteur foncier 09/2020- 12/2021

- Analyser des POS/PLU et obtention de l'ensemble des autorisations administratives
- Rechercher et identifier les potentiels affaires
- Négocier avec les différents acteurs ( bailleurs, mairies, propriétaires )
- Rechercher des partenaires éventuels
- Identifier les zones les plus intéressantes (terrains constructibles) pour les projets du bailleur

### Co Fondateur Eyecust incubé à l'ESSEC (création et ventes de lunettes solaires personnalisées) 11/2018 - 09/2020

- Définir , organiser et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité .
- Définir et mettre en œuvre la stratégie marketing (tarifs, promotion, communication, gammes de produits)
- Concevoir des supports de promotion des produits
- Négocier avec les différents acteurs ( grossiste, artisan , créateurs, directeurs centre commercial )
- Organiser et développer l'activité commerciale
- Représenter l'entreprise lors d'un événement extérieur

### Account manager AFI ASSURANCES 05/2018 - 06/2019

- Définir les besoins en assurance d'un client
- Proposer un service adapté à la demande client Développer un portefeuille clients et prospects
- Traiter les informations (collecter, classer et mettre à jour)

### Account manager WELLPACK 09/2017 - 01/2018

- Prospecter et développer un portefeuille client
- Assurer la formation des produits auprès des clients
- Suivis commercial et administratif sur la communication digital (SMS marketing, landing page)
- Établir un devis