



✉ julien.august.pro@gmail.com
🏠 Boulogne-Billancourt
📄 Permis B
🚗 Véhicule personnel
📍 Ile de France
☎ 0619426951
💻 Télétravail ou présentiel

Atouts

Empathie et intelligence émotionnelle

Esprit d'équipe

Capacité d'adaptation

Centres d'intérêt

Sport (football, golf, padel)

Art & design (street art, musées)

Voyages (Europe, Amérique latine, Japon, Canada, USA)

Réseaux sociaux

in @julien.august

19 ans d'expérience en développement commercial et gestion de clients, avec une expertise en prospection, négociation et fidélisation. J'ai piloté la stratégie commerciale de mes agences immobilières et managé des commerciaux, en développant une clientèle fidèle grâce à une approche orientée résultats et service client. Mon atout : un relationnel fort et une grande capacité d'adaptation pour développer durablement un portefeuille et atteindre les objectifs fixés.

Expériences professionnelles

- 06/2023** Événementiel international
Paris
Business Developer - Partenariats
Depuis 2024 - Festivals & grands événements (Tomorrowland Winter, France Music Week, Touquet Music Beach) - Développement de partenariats avec des marques internationales (Fnac, Ray-Ban, Engie, Deezer...) - Conception et mise en œuvre d'activations sur mesure pour renforcer la visibilité des partenaires - Gestion de la relation clients, négociation de budgets de 40k€ à 500k€
- 2015 - 2023** Appart & Conseil
Boulogne-Billancourt
Directeur d'agence
Développement et fidélisation d'une clientèle premium (investisseurs, familles, expatriés) - Gestion complète des transactions : prospection, négociation, coordination avec notaires et prestataires - Pilotage de la stratégie commerciale et animation de l'équipe
- 2010 - 2015** 12eme Avenue
Paris
Directeur d'agence
Création et développement de portefeuille clients - Mise en place de process de gestion commerciale et relation client
- 2006 - 2009** Century 21 Lutèce Immobilier
Paris
Négociateur immobilier
Réalisation et dépassement constant des objectifs de ventes - Acquisition d'une expertise en négociation et closing

Compétences

Management et accompagnement d'équipes commerciales
Élaboration et pilotage de stratégie commerciale
Orientation résultats & esprit d'équipe
Construction de partenariats stratégiques
Relation client premium & fidélisation
Recrutement, formation et montée en compétence des commerciaux
Gestion de portefeuille clients (investisseurs, familles, primo-accédants)
Négociation et closing
Prospection & développement commercial (BtoC & BtoB)

Diplômes et Formations

- 04/2006 - 09/2006** Century 21
Paris
Contrat de qualification
- 2004 - 2006** CEFLU
Paris
BTS Professions Immobilières