








Mathilde KREISS

COORDONNÉES

-  Strasbourg
-  06 52 91 02 67
-  kreiss.mathilde@gmail.com
-  20 ans
-  Permis B - véhicule

OUTILS ET LOGICIELS

- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Canva
- Imovie
- KoziKaza

LANGUES

Français : Langue maternelle

Anglais : Intermédiaire supérieur, B2



Allemand : Élémentaire, A2



CENTRES D'INTÉRÊTS

- Culture internationale
- Sport : Volley, athlétisme, football
- Mode

PROFIL PROFESSIONNEL

Actuellement en troisième année Bachelor Responsable Développement Commercial en Immobilier en alternance, je suis une jeune professionnelle dynamique et motivée. Mon expérience en alternance me permet de développer des compétences variées, touchant aussi bien au commerce, au droit qu'au secteur bancaire, tout en renforçant ma maîtrise des transactions immobilières et de la gestion locative. J'ai également pu construire et élargir un réseau précieux, composé de prospects et de professionnels du secteur. À l'écoute, souriante et déterminée, je m'investis pleinement dans chaque projet pour répondre aux attentes des clients et atteindre mes objectifs.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Septembre 2023 - Juin 2025

Conseillère en immobilier - L'Authentik Agency, Bernardswiller

Septembre 2025 - Août 2026

Conseillère en immobilier - LaForêt Orangerie, Strasbourg

- Gestion des annonces immobilières, rédaction et diffusion, traitement des réponses et prise de contact avec les prospects.
- Découverte acquéreurs / vendeurs, analyse des besoins clients .
- Développement du réseau professionnel, promotion de l'agence et développement de sa notoriété.
- Suivi de l'actualité locale et des évolutions des pratiques professionnelles, mise à jour des connaissances du marché immobilier (prix du m², normes réglementaires).
- Suivi et fidélisation de la clientèle.
- Traitement des demandes formulées par téléphone ou e-mail dans les délais impartis.
- Développement du portefeuille clients en mettant en place des stratégies de prospection (téléphonique / terrain) sur une zone géographique définie.
- Gestion des objections.
- Conduite d'un entretien commercial.
- Rédaction de documents juridiques (mandats de vente, location, gestion, baux, compromis de vente)
- Accompagnement et conseil du client.
- Réalisation d'estimations de biens immobiliers dans le cadre d'un projet de vente, location, donation ou encore succession.
- Tâches administratives : montage des dossiers clients, programmation des rendez-vous, réponse aux mails et aux appels téléphoniques.
- Création de contenu et gestion des réseaux sociaux.

FORMATION

09/2025 - Actuellement

Bachelor: Responsable Développement Commercial en Immobilier, en alternance
CCI Campus, Strasbourg

09/2023 -06/2025

BTS: Professions immobilières, en alternance CCI
Campus, Strasbourg

09/2021- 06/2023

Baccalauréat: Sciences économiques et sociales - Anglais monde contemporain
Lycée européen Robert Schuman, Haguenau

09/2020- 06/2021

Seconde : Générale - section sportive : volley
Séminaire de Walbourg , Walbourg

09/2016- 06/2020

Brevet : Série générale, Mention très bien
Collège Mac Mahon , Woerth

CERTIFICATIONS

- FormationPNL (en agence)
- Certification Jestimo (Logiciel d'estimation immobilière)
- Certification Pix PNL