

CAROLINE SALETTE

COURTIER/PROPRIÉTAIRE



ATTESTATIONS

CLUB DIAMANT 2006
RÉUSSITE DE CARRIÈRE EXCEPTIONNELLE
CLUB EXÉCUTIF
CLUB CHAIRMAN 2004-2005
CLUB PLATINE 2002-2003

Caroline Salette, une des trois agents de la province de Québec à gagner plus de 1 000 000 \$ et leader d'une des six meilleures équipes en 2006 – attribue sa réussite phénoménale à son amour des gens et à une vision précise de ses objectifs et aspirations. Que vous soyez un client, un ami ou un membre de l'équipe, vous trouverez en Caroline une personne à votre écoute, qui croit en votre potentiel à réaliser vos rêves et quelqu'un qui tient à coeur vos intérêts. Toujours en quête de connaissances, cette professionnelle passionnée et chevronnée dirige constamment des sessions de formation et est reconnue comme un des meilleurs mentors de l'industrie. Elle sait créer une ambiance propice à la réussite individuelle et d'équipe. La clé de son extraordinaire succès réside dans son incontestable soutien et soins apportés au service de ses clients ; une inspiration pour nous tous.

LE POUVOIR DU PARTAGE

“On trouve l'abondance en améliorant le sort des autres”

— Anonyme

Mon père, qui a connu le succès dans l'immobilier, nous a laissé lorsque j'étais encore enfant ; ce qui explique probablement pourquoi j'ai toujours eu comme ambition d'éclipser sa réussite et de vivre moi-même, son style de vie. À 19 ans, durant la récession économique du Québec, l'entreprise de mon père a échoué. Bien que toujours étudiante à l'université, j'ai commencé à travailler avec lui à remettre ses affaires sur pied et dès l'âge de 21 ans, j'obtins ma licence d'agent immobilier. Je voulais être une sommité et je savais que ma place était chez RE/MAX.

Comment ai-je atteint le plus haut niveau de ventes en nombre de transactions et commissions réalisées dans ce bureau RE/MAX de 23 ans ? J'ai choisi de faire l'éducation de mes clients ; sachant très bien que s'ils ressentaient le pouvoir que donne la connaissance au moment de prendre leur décision, ils réaliseraient que ma motivation a toujours été la défense de leurs intérêts. Je suis fière d'affirmer que dans toutes mes transactions, mes clients n'ont jamais souffert d'un manque d'information ou de compréhension. J'ai travaillé presque exclusivement par références car on savait que je connaissais le marché à fond. Les clients ont reconnu mon habileté à négocier ainsi que mes puissantes techniques de commercialisation, constantes et impeccables. Ce qui me distinguait était ma présentation lors d'une inscription où j'enseignais à mes clients comment lire le marché afin que ce qui m'était évident le soit aussi pour eux.

En 2002, ma force s'est intensifiée lorsque j'ai formé une équipe. Nous avons réinventé la façon de faire affaire, étant la première équipe immobilière dans notre secteur. Maintenant après 15 ans de succès, j'ai vendu mon équipe et acheté, moi-même, la plus importante franchise RE/MAX du Québec. Ma franchise est la plus considérable en terme de superficie du territoire, nombre de bureaux (6), d'agents (250) et de ventes annuelles (plus de 4 000).

Je peux maintenant donner à mes agents tout ce que je suis, tout ce que je sais ; je poursuis mon éducation dans l'immobilier afin de pouvoir donner plus. Je considère mes agents comme mes clients et mon but est de leur donner tout ce dont ils ont besoin pour être les meilleurs des meilleurs – de vrais agents RE/MAX – leur succès est mon succès

RE/MAX ROYAL (JORDAN) INC.

101 Amherst, Beaconsfield, Québec, Canada

514-694-6900 • www.royaljordan.com

salette@royaljordan.com