

Denis Galtier lance Teammo, le réseau de mandataires qui permet aux sportifs de se reconvertir dans l'immobilier

Par Olivia Delage, le 1 juillet 2020



© Denis Galtier et Aymeric Portalier, joueur de rugby



“ Je veux donner aux sportifs l'idée de se lancer dans ce métier. En étudiant notre proposition qui, je pense, peut correspondre à leurs attentes, certains verront que c'est quelque chose qui est fait pour eux. En plus, ils se rendront vite compte que l'immobilier et le sport, c'est un peu la même chose !

**DENIS GALTIER,
FONDATEUR DE TEAMMO**



Les sportifs sont souvent confrontés à un problème de reconversion professionnelle ... Le réseau de mandataires, Teammo, fondé par Denis Galtier, fait rimer sport et immobilier et offre aux sportifs la possibilité de se reconvertir et d'exercer ce beau métier.

Chez Teammo : priorité aux sportifs ! Denis Galtier, expert de la vie immobilière depuis une trentaine d'années, a deux passions : le sport et l'immobilier. Après avoir été, tour à tour, négociateur, agent et gérant d'agences immobilières ayant pignon sur rue, il s'est lancé dans une nouvelle aventure : la création de **Teammo**, une boîte à outils (un organisme de formation et un réseau de mandataires) dédiée à la reconversion des sportifs en panne d'avenir professionnel. Celle-ci vient d'ouvrir ses portes...

Teammo, un avenir pour quelques-uns

« Le sport m'a beaucoup apporté, explique-t-il. J'en ai fait toute ma vie. Je voulais lui rendre quelque chose. Si je peux aider les sportifs (ives) à se reconvertir et à bien gagner leur vie, je serai heureux.»

Après une belle carrière, ce qui intéresse Denis Galtier aujourd'hui ? Transmettre, former ... Organisme de formation, Teammo propose

NEWS & TENDANCES

#AYMERIC PORTALIER

#DENIS GALTIER

#FORMATION

#RÉSEAU DE MANDATAIRES

#TEAMMO

aux sportifs qui souhaitent faire ce métier une formation en alternance, qualifiante et adaptée aux exigences du métier de mandataire immobilier. L'astuce ? Pour les accompagner dans cette formation en alternance, ils peuvent s'appuyer sur le réseau de mandataires de Teammo. Avant de dire bonjour à un client, Denis Galtier l'assure, chaque apprenti négociateur immobilier passera par 200 heures de formation : la seule manière d'apprendre à bien travailler !

« Ce que je fais, c'est pour eux, précise-t-il. Moi, ma carrière, est derrière moi, je mets Teammo sur les rails, j'accompagnerai l'enseigne quelques années, mais ma seule ambition c'est de leur transmettre les bonnes méthodes pour durer dans ce métier. Ce n'est pas un métier que l'on fait 6 mois. C'est un métier que l'on fait longtemps et avec passion ! »

Pour entrer chez Teammo, il est impératif d'être un sportif

Pas nécessairement licencié mais assidu. La raison ? Selon Denis Galtier, le métier de négociateur immobilier requiert beaucoup de compétences, de connaissances mais surtout beaucoup de savoir-être : de l'écoute, de l'empathie, de l'engagement, de l'envie de réussir, de ne pas lâcher, de l'abnégation ... Et à chaque fois qu'il a eu, au cours de carrière, à former des sportifs, il a toujours constaté le même phénomène : **l'hygiène de vie liée au sport de certaines personnes leur permettait de s'adapter et de performer** dans ce métier. « Ils ont le bon terreau pour adopter les bons comportements pour réussir ! », en conclut-il.

Teammo participe à la vitalité des clubs et du sport français

L'adhésion des associations et clubs sportifs au réseau Teammo permet de financer une partie de leur fonctionnement, via une réversion d'une partie des honoraires. Au regard du casse-tête lié au financement d'un club sportif, cette participation peut contribuer à lui offrir un apport non négligeable.

Chez Teammo, tout le monde peut jouer !

Les membres des clubs – licenciés, supporters, publics – deviennent des acteurs stratégiques du réseau. En tant qu'apporteurs d'affaires, ils contribuent eux aussi au développement des clubs et peuvent même bénéficier d'une commission.

Est-ce que les sportifs seront intéressés par cette offre ? Seul l'avenir le dira ... Denis Galtier est évidemment optimiste mais prudent : « Je pense qu'il faut déjà leur donner l'idée de se lancer dans ce métier. En étudiant notre proposition qui, je pense, peut correspondre à leurs attentes, certains verront que c'est quelque chose qui est fait pour eux. En plus, ils se rendront vite compte que l'immobilier et le sport, c'est un peu la même chose ! »