

COMMERCIAL IMMOBILIER ANCIEN

POSTE / MISSIONS

- Analyse du marché immobilier local
- Prospection commerciale dans votre secteur
- Développement, gestion et satisfaction de votre réseau client vendeur et acquéreur
- Accompagnement de clients, évaluation des biens immobiliers, prise de mandat
- Analyse des besoins des acquéreurs et organisation des visites
- Négociation et préparation des contrats et des dossiers de vente

VOTRE PROFIL

- Vous avez une expérience commerciale réussie, idéalement dans le secteur de l'immobilier
- Vous êtes doté(e) de réelles compétences relationnelles, vous êtes à l'écoute et vous avez un fort sens du service
- Vous êtes autonome, enthousiaste, dynamique, curieux et persévérant. Vous avez l'esprit d'équipe et d'initiative
- Vous maîtrisez l'outil informatique

SALAIRE / REMUNERATION / QUALITÉ DE TRAVAIL

- Salaire fixe (un vrai et pas en avance sur commission ou autre...) + commissions motivantes en fonction de votre chiffre d'affaire.
- Un téléphone portable est mis à votre disposition
- Des bureaux de qualité pour recevoir vos clients
- Accompagnement et formation régulière
- Une méthode de travail et des outils pertinents