

Poste : COMMERCIAL(E) SENIOR IMMOBILIER
Société : INOOVIM
Groupe : KAYDAN GROUPE

CONTENU DU POSTE

Le/La Commercial(e) senior immobilier aura la charge de développer et booster les ventes de l'entreprise en allant au-delà des objectifs en chiffre d'affaires fixés par la direction. Il/Elle sera chargé(e) d'étoffer le portefeuille-client et de valoriser l'image de marque de l'entreprise.

MISSIONS

- Développer et fidéliser son portefeuille clients
- Cibler et prospector les clients à fort potentiel
- Promouvoir l'offre de services et les produits de KAYDAN
- Détecter et suivre les opportunités en croissance
- Suivre une veille de marché avec l'équipe marketing pour adapter sa stratégie de vente
- Assurer un suivi commercial auprès de la clientèle afin de les fidéliser
- Réaliser les reportings pour la Direction
- Suivre les stratégies pour dynamiser les ventes et le recouvrement suggérés par KAYDAN
- Coopérer à la performance collective

PROFIL

Diplômes requis

- Bac + 4 / 5 en gestion commerciale / Marketing / Management idéalement en école de commerce, école d'ingénierie ou une formation en immobilier.

Années d'expériences

Minimum quatre (4) années d'expériences en tant que commercial (e) dans le domaine de l'immobilier.

Compétences techniques

- Bonne capacité de négociation
- Techniques commerciales
- Techniques de vente
- Connaissance du marché de l'immobilier
- Bonne connaissance des outils digitaux
- Maîtrise des réseaux sociaux

Traits de personnalité

- Sens de la communication
- Culture du résultat

- Qualité relationnelle
- Sens de l'anticipation,
- Organisation et rigueur
- Disponibilité et mobilité
- Ecoute et diplomatie
- Capacité d'analyse
- Polyvalence, dynamisme et réactivité
- Forte capacité de persuasion