

Offre d'emploi : Chargé(e) de Commercialisation H/F

Qui sommes-nous :

Normandie Aménagement est une société d'économie mixte, développant depuis plus de vingt-cinq ans des projets d'aménagement du territoire et de promotion immobilière innovants, au service de l'intérêt général mais aussi des entrepreneurs.

Reconquérir l'espace urbain, revaloriser des secteurs qui feront l'attractivité de demain : nous mettons nos compétences au service de l'attractivité et du développement économique du territoire de Caen La Mer principalement. Nous rejoindre, c'est porter des valeurs éthiques qui nous guident au quotidien et dans chacun de nos projets : intégrité, excellence, détermination, coopération, plaisir, l'humain étant toujours au cœur de nos préoccupations.

Vous serez rattaché(e) à l'équipe Commerciale et Gestion du Patrimoine, composée de 9 collaborateurs.

Missions :

Sous l'autorité de la Direction du Service Commercial et du Patrimoine, le Chargé(e) de Commercialisation est responsable des ventes/locations de plusieurs programmes immobiliers neufs et/ou anciens et de la vente de terrains à bâtir, auprès des particuliers et des professionnels.

Il aide à mettre en œuvre la stratégie de communication interne ou externe de l'entreprise pour attirer et fidéliser la clientèle.

Il participe à la rédaction de l'ensemble des éléments nécessaires à la commercialisation des produits.

Ce métier contribue à améliorer l'image de marque de l'entreprise par rapport à la concurrence.

Activités principales :

Prospection :

- Accueillir, recevoir et informer les différents prospects sur les conditions de vente des produits de l'entreprise (particuliers et professionnels)
- Créer et mettre à jour des « fiches contacts »
- Alimenter les bases de données clients/prospects
- Proposer des actions de prospection par tout moyen approprié (Mailing, phoning, salons, expositions, visites ...) en relation avec la Directrice du Service et les services concernés

Commercialisation :

- Formuler des offres sous la responsabilité de la Direction du Service
- Gérer les relations entre les clients, l'entreprise et ses services ainsi qu'avec les prestataires extérieurs (notaire, promoteur, constructeur, géomètre, bureau d'étude, syndic, gestionnaire, urbaniste conseil, architecte ...)
- Participer à l'élaboration des dossiers de commercialisation et aux revues de projets avec les services internes (grille de prix, brochures, mise au point des plans, règlement de copropriété ou intérieurs, cahiers des prescriptions, ...)
- Étudier et relire les documents administratifs, juridiques et techniques pour effectuer la commercialisation
- Assurer le suivi des dossiers jusqu'à leur réalisation
- Vendre ou louer les produits et assister les clients dans la mise en place de leur projet

Développement de l'activité commerciale :

- Développer un réseau auprès des professionnels de l'immobilier
- Créer une veille sur le marché de l'immobilier, les prix de ventes et de locations pratiqués afin d'alerter et d'informer la Direction du Service
- Effectuer un reporting de ses actions auprès de la Direction du Service
- Garantir le contrôle de gestion des opérations qu'il a en charge
- Participer aux Assemblées Générales des copropriétaires
- Effectuer les états des lieux d'entrée et de sortie des locaux

Pilotage :

- Gestion commerciale : commercialisation des lots disponibles et qui reviennent à la commercialisation
- Gestion administrative : contractualisation des renouvellements de contrats
- Gestion financière : en appui du service recouvrement et comptable

Profil :

Formation initiale ou continue exigée et/ou expérience professionnelle :

Idéalement titulaire d'un BAC+2, BAC+3 ou licence professionnelle « Commerce » / « Professions Immobilières ».

Expérience de 5 ans minimum dans une fonction similaire.

Permis B obligatoire.

Compétences attendues et niveau de maîtrise :

Au-delà de votre maîtrise en vente de produits immobiliers, vous êtes reconnu pour votre aisance rédactionnelle et votre diplomatie. Votre parfaite connaissance du marché, votre sens de l'organisation et du service client, ainsi que votre dynamisme sont essentiels dans le cadre de votre fonction.

Vos prises d'initiatives sont toujours motivées par une analyse adaptée aux contextes, aux situations et aux publics. Vous êtes force de proposition et impliqué dans vos dossiers.

Doté d'une grande écoute et d'un excellent relationnel, vous aimez travailler en équipe. De plus, vos capacités de médiation, de négociation, de dialogue et votre force de persuasion sont indispensables à la réussite de vos missions.

Informations contractuelles :

Poste basé sur notre site de COLOMBELLES (14), à pourvoir dès que possible, dans le cadre d'un CDD pour une durée minimum de 2 mois (remplacement pour absence).

Rémunération : de 33K€ à 38K€ annuel brut (en fonction du profil et de l'expérience) – statut Cadre

Déplacements ponctuels, essentiellement sur le territoire de Caen La Mer et dans la Manche.

Avantages :

- 13ème mois
- Intéressement
- RTT
- Tickets restaurants
- Mutuelle attractive
- Forfait mobilité douce
- Parking gratuit
- Épargne salariale
- Participation au transport
- Accès à des crèches inter-entreprises

Cette nouvelle aventure vous motive ? N'hésitez-pas, venez rejoindre l'équipe Normandie Aménagement !