

ATTACHÉ(E) COMMERCIAL (H/F) CDI

Poste basé à Avignon

NOUS RECRUTONS

Création de poste au sein du pôle vente patrimoniale, rattaché à la Direction commerciale.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

Nous vous proposons :

- **une rémunération attractive** (13^{ème} mois, prime de vacances, intéressement, prime ancienneté)
- **des avantages sociaux** (tickets restaurant, mutuelle prise en charge jusqu'à 100% par l'employeur, CET, plan d'épargne entreprise et retraite, CSE, prime carburant)
- **un aménagement du temps de travail** qui permet de conjuguer vie privée et vie professionnelle (20 RTT par an, 3 jours de congé employeur, la possibilité de faire du télétravail, des aides pour la garde d'enfants ou aux aidants, une aide au rapprochement domicile-travail, ...)
- **l'opportunité d'évoluer** au sein de la coopérative et d'acquérir/perfectionner vos compétences, grâce à une politique de formation volontariste
- **des outils de travail performants** : tablettes numériques, téléphone mobile avec forfaits, véhicule de service (type 308) & parking



GRAND DELTA HABITAT

GRAND DELTA HABITAT est un acteur majeur de l'habitat social (350 salariés, 115 millions de CA, 20 000 logements) aux métiers complémentaires : aménageur, bailleur, constructeur et gestionnaire de copropriétés. Sa mission est de proposer des solutions-logement adaptées à tous dans la région PACA et ses départements limitrophes. GRAND DELTA HABITAT est une coopérative à taille humaine favorisant l'innovation, le travail collaboratif, l'expression des idées, des temps de convivialité autour d'événements sportifs, culturels et sociaux propices au développement de chacun et au fondement de l'esprit d'entreprise.

VOTRE MISSION

Vous assurez la commercialisation des biens immobiliers et fonciers (neuf, ancien, terrain à bâtir, locaux commerciaux, etc.), conformément à la politique commerciale de l'entreprise. Vous serez plus spécifiquement amené à commercialiser des programmes en accession neuve (VEFA). Vous prospectez des clients potentiels pour développer les résultats de l'activité vente.

Vos missions seront :

- Assurer la mise en vente des biens et contribuer à la réalisation des objectifs du pôle
- Réaliser des ventes sur plan (VEFA) des biens proposés à l'accession
- Mettre en œuvre les démarches commerciales destinées à générer des contacts clients (prospection, argumentaires, annonces, affiches/panneaux, visites sur site, salons...)
- Préparer les rendez-vous prospect, le discours commercial pour concrétiser des « offres potentielles »
- Elaborer une offre en adéquation avec les besoins du client, s'assurer de sa capacité financière
- Analyser les retours de prospection, définir les actions correctives visant à améliorer le taux de transformation des transactions
- Assister le client dans la constitution du dossier pour le notaire en lien avec le juriste foncier
- Suivre le dossier de vente de la signature de l'avant contrat à la signature de l'acte authentique selon les procédures et délégations (suivi client, banque, expert, ...)
- Développer et animer des réseaux pour conquérir de nouveaux clients et assurer un potentiel d'affaires
- Promouvoir les biens à commercialiser auprès des réseaux externes et internes (agences, antennes, siège)
- Effectuer un reporting quantitatif et qualitatif sur son activité et ses résultats

VOTRE PROFIL

De formation Bac+2 (immobilier, gestion administrative), vous justifiez d'une première expérience concluante dans la vente immobilière et maîtrisez la vente sur plans (VEFA).

Compétences techniques attendues : Vous maîtrisez les techniques de vente immobilière et suivez régulièrement vos prospects. Vos reportings réguliers contribuent aux indicateurs d'activité de votre Direction. Votre connaissance du territoire dans lequel vous évoluez et des spécificités de son marché immobilier vous permettront d'être rapidement à l'aise dans vos fonctions.

Qualités : Votre maîtrise de la négociation est un atout pour garantir la marge de l'entreprise.

Statut salarié (salaire minimum garanti + commissionnement).

POSTULER



www.granddelta.fr

RÉF : 1261