

OFFRE DE CDI - CONSEILLER COMMERCIAL

Woodeum

Woodeum est un promoteur immobilier qui imagine, construit et développe des immeubles de nouvelle génération pour bâtir une ville plus belle, plus durable et plus agréable à vivre. Faire respirer la ville et améliorer la qualité de vie de ses habitants est aujourd'hui possible en utilisant exclusivement le bois et les matériaux bas-carbone. S'appuyant sur une ingénierie intégrée de pointe, **Woodeum** s'est ainsi spécialisée dans la réalisation d'immeubles « bas carbone », privilégiant l'utilisation des dernières générations de matériaux bio-sourcés de haute qualité, notamment le bois massif lamellé contre-croisé (*Cross Laminated Timber* – CLT) en remplacement de matériaux de gros-œuvre traditionnels.

La société, composée d'une équipe de 23 personnes fondée par Guillaume Poitrinal (ancien Président d'Unibail-Rodamco) et Philippe Zivkovic (ancien Président BNP Paribas Immobilier), est aujourd'hui leader dans la promotion d'immeubles de grande taille « bas carbone ». **Woodeum** a aujourd'hui plus de 1500 logements en portefeuille dont 900 lançables en 2018 ainsi que 145 000m² de bureaux et 2 hôtels. Avec ses équipes d'ingénieurs et de directeurs de programme, **Woodeum** dispose d'un savoir-faire exceptionnel dans le développement d'opérations immobilières exemplaires sur le plan environnemental, et reconnues pour leur qualité architecturale et leur haut niveau de confort.

II - Le Contexte du recrutement et le contenu du poste

Le procédé CLT représente désormais une alternative crédible face au béton et suscite un engouement considérable chez tous les acteurs de la promotion immobilière (élus, aménageurs, investisseurs, architectes, constructeurs...).

Dans ce contexte très porteur, WOODEUM souhaite recruter un conseiller commercial.

Cette création de poste répond à la nécessité d'accompagner le fort développement de WOODEUM, et la mise en commercialisation de nombreuses opérations de logement.

Sous la responsabilité du responsable des ventes de la société, votre mission sera de commercialiser les programmes immobiliers auprès d'acquéreurs en recherche de leur résidence principale ou d'un investissement immobilier locatif.

En lien avec la direction, vous définirez et organiserez des actions commerciales en fonction des priorités identifiées par la société ainsi que des méthodologies et outils promotionnels.

Vos missions seront notamment :

- Accueillir les contacts qualifiés,
- Assurer la découverte du client par un audit personnalisé,
- Informer et mettre en avant les avantages d'un achat dans le neuf,
- Conseiller les clients en termes de lois fiscales et montages financiers (PTZ, Pinel...),
- Expliquer et accompagner les clients dans leurs démarches financières (dossiers d'emprunt, relations avec les courtiers, les établissements de crédit, les banques, les notaires...),
- Assurer l'ensemble du processus de vente, du premier rendez-vous client à la signature des actes authentiques chez le notaire,
- Assurer le reporting hebdomadaire de votre activité commerciale auprès de votre direction,

- Utiliser quotidiennement l'outils CRM mis à disposition.

Le profil recherché est évolutif, de sorte que le candidat sera amené à intégrer rapidement la fonction commerciale dès le montage des opérations, pour accompagner la mise au point des plans d'appartements, avoir un avis critique sur les prestations, puis participer à l'amélioration permanente des actions commerciales.

III - Le profil du candidat recherché

Expérience

- Justifiant au minimum de 3 ans d'expérience en **commercialisation de logements neufs** chez un promoteur de premier rang.
- Vos qualités d'analyse, votre sens du service client et vos compétences permettront de proposer puis de mettre en place les processus de commercialisation les plus pertinents et contribueront au développement de partenariats et d'une culture commerciale dans la société.
- Maîtrise d'outils de CRM

Qualités requises

- Solides capacités analytiques et de synthèse dans son domaine de compétence,
- Grand sens de la relation client,
- Motivé(e) par l'atteinte d'objectifs, goût du challenge et du terrain,
- Capacité à négocier,
- Intelligence relationnelle. Capacité de représentation auprès de décideurs de bons niveaux,
- Culture du résultat, haut niveau d'énergie,
- Goût pour le travail en équipe projet,
- Curieux, créatif et ouvert à la nouveauté et à l'innovation,
- Capacité à s'adapter au fonctionnement d'une petite entreprise en fort développement.

Contact : c.lary@woodeum.com