COMMERCIAL(E) EN MAISONS INDIVIDUELLES H/F

Ile-de-france

Commercialisation de maisons de la gamme Maisons BERVAL :

Recherche foncière, contacts prospects et rencontres clients, adaptation éventuelle des plans et aspects techniques, signature du C.C.M.I. (Contrat de Construction de Maisons Individuelles), visites du chantier, remise des clés, parrainage clients.

COMMERCIAL(E) EN MAISONS INDIVIDUELLES H/F

Votre mission :

Assurer sur un périmètre défini, le développement commercial de Maisons BERVAL, par :

- La tenue des permanences nécessaires, sur le pavillon du village expo de rattachement ou de l'agence commerciale (réception prospects, renseignements, prises de rendez-vous)
- La présence lors des animations organisées par le siège (ex : portes ouvertes en pavillon expo, salon...)
- La relance téléphonique de toute demande de contact (par le site, les différents supports Web, les appels directs de prospects...)
- la conduite de l'ensemble des entretiens commerciaux nécessaires (dits R1 ; R2 ; R3...), idéalement au domicile du client, à l'aboutissement de la vente (CCMI signé),
- Réalisation des plans commerciaux sur un logiciel de conception 3D
- Calibrer la capacité financière totale du client (emprunt, apport), notamment par le biais de la responsable des financements et en lien avec les banques partenaires
- Veiller à l'optimisation de la marge commerciale
- définir les besoins/motivations des clients, leur proposer les modèles adaptés, faire les modifications éventuellement nécessaires, établir un chiffrage précis
- Accompagner le client lors de la Mise Au Point (M.A.P.)
- Visiter le chantier de construction en cours d'évolution, y implanter un panneau Maisons Berval signalant la construction,
- Etre présent à la remise des clés
- Etre prescripteur des actions de parrainage

Organiser
- A l'occasion de tout contact (visite, appel téléphonique...) recueillir les informations clients nécessaires, à une exploitation commerciale ultérieure (prénom /nom / adresse / mail / téléphones...), en vue de compléter le fichier centralisé de l'entreprise

Parrainage :
- Evoquer l'action de parrainage filleul avec le client, à plusieurs reprises, et lui remettre la carte du Cercle BERVAL afin d'obtenir les coordonnées des prospects

Foncier :
- Faire une recherche foncière pro active tant par la démarche auprès d'agences immobilières, la recommandation par un tissu d'affaires, que par le web (recherches sur différents sites : Se Loger, PAP, A vendre à louer, entreparticuliers.com, le bon coin...), et la création d'alertes e-mails automatiques

- Entrer au moins 3 fonciers distincts, par semaine ouvrée. Privilégier les secteurs à potentiel (s'appuyer sur l'étude Caron Marketing mais également sa propre connaissance du terrain) et ceux correspondants aux demandes clients
- Démultiplier les annonces, en lien avec le responsable Marketing/Web de BERVAL : terrain seul et terrain + construction

Référence
17071113193

Date de publication
11/07/17

Entreprise
Maisons Berval

Région
Ile-de-france

Ville

Secteur
Services Commerciaux

Type de contrat
- Temps plein
- CDI

Pilotage Commercial :
- Compléter, de manière précise et exhaustive, le CRM SISCA : pour tout nouveau contact, pour tout terrain, pour tout déroulé d'entretien commercial...

- Compléter toute demande ponctuelle de compte rendu d'activité (ex : trafic du DOMEXPO...)
- Réaliser, ponctuellement et à la demande, des analyses ou des projections de l'activité commerciale

Votre Profil :

Vous avez :

Sens commercial, goût de la vente et du succès
Volontarisme, pugnacité, courage
Capacités d'adaptation (aux projets, aux clients...)
Qualités d'analyse financière
Sens de l'initiative
Culture générale

Conditions d'emploi :

Outils : Ordinateur à disposition sur le lieu de vente, pour les contacts clients et recherches foncières

Statuts : VRP salarié(e) ou agent commercial (à négocier)

Déplacements : Sur l'Ile de France, avec une prédilection pour le département de rattachement, voire les départements limitrophes.

Une zone précise de responsabilités commerciale est attribuée.

Salaire : VRP salarié : Fixe + Prime d'Intégration (3 mois) + Commissions
+ Forfait mensuel remboursement frais véhicule personnel

Agent commercial : % CA HT