NEGOCIATEUR EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE (H/F) - Lille

Lille, Hauts-de-france

Référence
23041415400

Date de publication
14/04/23

Entreprise
Harry Hope

Région
Hauts-de-france

Ville
Lille

Secteur
Immobilier

Type de contrat
- Temps plein
- CDI

Harry Hope, cabinet de recrutement accompagne candidats et entreprises dans leurs recherches des meilleures opportunités en France et à l'international. Afin de mieux répondre à vos enjeux, tous nos consultants sont spécialisés par secteur d'activité et zone géographique.

Bonjour,

Je suis David TUROTTE, consultant en recrutement spécialisé sur les métiers de l'immobilier au sein du cabinet Harry Hope.

Je recrute pour mon client, agence spécialisée en immobilier d'entreprise d'une trentaine de collaborateurs basée à côté de Lille,pour le service Commerce / Retail un/e :

NEGOCIATEUR EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE (H/F) - Lille

Votre mission :

Le service Commerce est constitué de 6 personnes, directeur et assistante compris. Rattaché au directeur commercial, vous serez en charge du développement d'un portefeuille clients Commerce sur les départements du Nord et du Pas-de-Calais (votre secteur sera tout ce qui est à gauche de l'A1 pour résumer).

Vos missions :
- Prospecter et animer auprès de divers propriétaires pour rentrer des offres immobilières sur votre secteur (en centre -ville et dans des parcs retail)
- Gérer un portefeuille client constitué de grandes enseignes nationales, d'acteurs locaux et de franchisés
- Développer votre réseau en permanence (enseignes, collectivités, bailleurs, promoteurs, propriétaires etc.)
- Mener toutes les négociations en autonomie jusqu'à la finalité des dossiers
- Conseiller les parties et être garant de votre réussite de la prospection en passant par la négociation jusqu'à la signature

Pour mener à bien votre mission, un ordinateur et un téléphone seront mis à votre disposition.
Remboursement des frais kilométriques et péages, tickets restaurant et notes de frais possibles (il est d'usage d'inviter les clients à déjeuner dans ce métier).
La présence en bureau n'est pas imposée puisque le poste est très terrain, hors le Lundi matin pour la réunion de semaine.

Votre Profil :

Mon client apprécie les candidats disposant d'une formation en immobilier ou d'une expérience significative en commerce, idéalement en tant que développeur d'enseignes / chargé d'expansion. La connaissance de la région et un réseau existant est un véritable plus pour ce métier.
Vous possédez un fort tempérament commercial, un grand sens de l'écoute, une aisance relationnel et le goût du terrain. Vous êtes une personne structurée, organisée.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Rémunération : Salaire annuel brut fixe (ce n'est pas de l'avance sur commission, vous

n'aurez pas à le rembourser) selon l'objectif qu'il vous sera fixé. Exemple : 180 000EUR de CA à faire sur l'année 2023 = 20% du salaire soit 36 000EUR annuel brut. Dès 80% d'atteinte de l'objectif annuel, vous passez à 28% au lieu de 20% soit 4 000EUR de delta et 15 000EUR de delta à 100% de l'objectif. Une prime d'atteinte de l'objectif de 3 000EUR brut sera versée et une prime de surperformance de 1 500EUR annuel brut sera versé à chaque tranche de 10% au-delà des 100% de l'objectif annuel, versable 5 fois maximum (110%, 120% [...] 150%).

Lieu : Lille (59)