

# Le métier de Négociateur en Immobilier d'Entreprise à



Acteur majeur de l'immobilier d'entreprise en Lorraine, l'Européenne de l'Immobilier est sans cesse à la recherche de nouveaux talents. Enseigne reconnue pour son savoir-faire, elle vous propose de découvrir le métier de **négociateur en immobilier d'entreprise**



Le négociateur en immobilier d'entreprise (vente et location) est avant tout un spécialiste de la relation client en B to B. Véritable commercial de terrain et connaissant le marché de l'entreprise sur le secteur qui lui est confié, il est avant tout animé par la volonté de réaliser ses objectifs.

Parmi ses principales **missions**, il aura à :

- **Développer** le portefeuille de produits confié en immobilier d'entreprise (bureaux locaux commerciaux, locaux d'activité, locaux industriels, pas de porte..)
- **Découvrir** les besoins et les motivations des clients acheteurs ou locataires
- **Rechercher** et **proposer** des produits conformes aux attentes du client
- **Garantir** la réalisation de ses objectifs commerciaux
- **Veiller** à la qualité de service offert et à la satisfaction de son client
- **Pérenniser** la relation client dans le respect des procédures et des normes de risques
- **Participer** de façon active aux développements des autres métiers de l'entreprise, notamment en administration de biens (syndic de copropriété et gestion locative)

Un métier qui mobilise de multiples **compétences**:

- Avoir le sens du résultat
- Etre rompu aux techniques de découverte clients entrepreneurs
- Avoir le sens de l'organisation et de coordination
- Etre adaptable et autonome
- Faire preuve d'esprit d'équipe



*Vous vous reconnaissez dans ce poste?*

*Alors n'hésitez pas à nous écrire pour rejoindre une entreprise qui fait de la valorisation de ses collaborateurs son principal axe de développement et qui vous donnera les moyens de vos ambitions*