

Le Métier de Négociateur Immobilier **à**



En développement constant, l'Européenne de l'Immobilier est sans cesse à la recherche de nouveaux talents. Spécialiste de l'immobilier résidentiel en Lorraine, elle vous propose de découvrir le métier de **négociateur immobilier**



Le négociateur en immobilier résidentiel (vente et location) est avant tout un spécialiste de la relation client en B to C. Véritable commercial de terrain, il est animé par la volonté de réaliser ses objectifs.

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

- **Développer** un portefeuille de produits à commercialiser que ce soit dans le neuf ou dans l'ancien
- **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
- 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