

Négociateur transactions (F/H) - NANCY

CDI à pourvoir immédiatement

La société Quadral Immobilier, implantée en Lorraine et à Lyon, est une société d'Administration de Biens du Groupe QUADRAL dédiée à la gestion de patrimoine immobilier pour le compte de particuliers.

Nous recherchons dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée, un(e) Négociateur(trice) transactions sur Nancy. Sous la responsabilité du Directeur commercial, vous recherchez les biens et en assurez la vente, vous assurez également le suivi jusqu'à la signature de l'acte authentique. Vos missions sont les suivantes :

Domaine administratif :

- Vous formalisez les services au travers d'un mandat, l'inscrivez sur le registre des mandats et négociez les honoraires conformément aux recommandations de la hiérarchie,
- Vous communiquez les biens à la vente sur différents supports (annonces, sites internet, vitrines, panneaux, mailings...),
- Vous transmettez au vendeur la proposition d'achat (écrite ou verbale) de l'acquéreur intéressé en l'argumentant,
- Vous informez régulièrement le vendeur par des comptes rendus de visite des actions entreprises,
- Vous rédigez le compromis de vente et faites signer l'acquéreur et le vendeur,
- Vous constituez un dossier de vente à transmettre au notaire, et vous vérifiez et contrôlez les délais (rétractation et suivi des démarches bancaires) ainsi que l'ensemble des éléments nécessaires à l'accomplissement de la vente,
- Vous établissez la facture d'honoraires au regard du compromis de vente, la transmettez au notaire et enregistrez le règlement dans le répertoire,
- Vous effectuez du reporting d'activités dans le respect des objectifs.

Domaine Communication – commercialisation :

- Vous prospectez des vendeurs et acquéreurs potentiels de biens immobiliers (particuliers ou professionnels),
- Vous recherchez les biens à la vente sur différents supports (presse, internet, panneaux, mailings, boîtes aux lettres...),
- Vous créez, développez et fidélisez un réseau de partenaires ou clients potentiels (notaires, promoteurs, agences, ...),
- Vous visitez les biens et les estimez, vous répondez aux demandes d'information des clients potentiels et identifiez leurs besoins et capacité d'achat et les conseillez,
- Vous faites visiter le bien aux acquéreurs potentiels,
- Vous identifiez les raisons du non-intérêt pour le bien visité et enregistrez de manière précise les informations de l'acquéreur potentiel,
- Vous assistez à la signature de l'acte authentique chez le notaire,
- Vous participez à des réunions de service et inter-service,
- Vous appelez et relancez les clients potentiels figurant au fichier, vous proposez l'ensemble des activités de la société aux clients potentiels et transmettez les informations aux services concernés,
- Vous vendez des logements neufs et anciens.



Vous justifiez d'une solide expérience à un poste similaire sur le marché lorrain, ainsi que dans la vente de logements neufs. A l'aise dans la connaissance du marché de l'immobilier et de son cadre réglementaire, vous maîtrisez les techniques de recherche de mandat et de vente ainsi que les outils informatiques. Vous maîtrisez également la vente en VEFA.

Vous savez constituer et fidéliser un réseau de relations professionnelles pour le compte de l'entreprise, et organiser votre activité conformément aux règles professionnelles.

Autonome, disponible et persévérant, vous avez le goût du contact et le sens des résultats. A l'écoute, vous savez anticiper et vous adapter à toute situation.

Merci d'adresser votre candidature à l'attention de M. Sébastien COLIN – DRH du Groupe QUADRAL idéalement par mail : sebastien.colin@quadral.fr ou par courrier à son attention, à l'adresse suivante : Quadral SAS - 24ter rue du Général de Gaulle - 57050 LE BAN SAINT MARTIN.