



Astria Consulting

ASTRIA CONSULTING

Cabinet de recrutement spécialisé en BTP

Notre Client, recherche dans le cadre de son développement en Ile-de-France, **2 COMMERCIAUX EN MAISON INDIVIDUELLE. (H/F).**

VENTES : Assurer sur un périmètre défini, le développement commercial par :

La tenue des permanences nécessaires, sur le pavillon du village expo de rattachement (réception prospects, renseignements, prises de rendez-vous)

La présence lors des animations organisées par le siège (ex : portes ouvertes en pavillon expo...)

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)

Calibrer la capacité financière totale du client (emprunt, apport), notamment par le biais de la responsable des financements (R. Ledemeney) 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 signalant la construction,

Etre présent à la remise des clés

ORGANISER : 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 le carnet de parrainage 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 : terrain seul et terrain + construction

PILOTAGE COMMERCIAL : Compléter, de manière précise et exhaustive, le tableau de bord commercial demandé par la hiérarchie

L'adresser, au plus tard chaque lundi matin, avant 10 H, pour la semaine écoulée au chef des ventes et au responsable web

Réaliser, ponctuellement et à la demande, des analyses ou des projections de l'activité commerciale

RECHERCHES FONCIERES :

Entrée de 3 terrains, à minima, par semaine afin d'établir des annonces :

Sur la zone géographique concernée, sur des zones limitrophes, en terrain seul ou en « terrain + construction »

VENTES : Conclure une vente minimale par mois (contrat de construction signé)

Conclure une vente par parrainage, par trimestre

Rémunération : La rémunération sera en fonction de votre expérience.

Type & Date de contrat : CDI – Janvier 2014

Transmettre votre candidature (CV et lettre de motivation) à **ASTRIA CONSULTING**, Laurence CHATAIGNIER à : laurence.chataignier@orange.fr

ASTRIA CONSULTING

91, rue du Faubourg Saint-Honoré – 75008 PARIS