

Commercial construction immobilière (H/F)

52200 LANGRES [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Filiale d'Actual Group, 5ème acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forts de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Intérim qualifié.

Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

Le poste

Présentation :

Notre client est un Groupe spécialisé dans la construction et la rénovation de maisons (290 salariés, 18 sociétés).

Dans le cadre d'un accroissement d'activité, nous recherchons un(e) commercial(e) H/F qui sera spécialisé(e) dans la vente de maisons / pavillons individuels et en rénovation auprès des particuliers.

Rattaché(e) au gérant, vous serez chargé de définir et appliquer la stratégie d'approche commerciale pour développer et fidéliser.

En outre, vos missions seront les suivantes :

- Identifier et analyser les besoins de nos clients en matière de rénovation ou de construction neuve.
- Apporter un conseil personnalisé sur les solutions techniques et esthétiques les plus adaptées à chaque projet.
- Présenter les propositions commerciales élaborées par notre économiste de la construction et finaliser les ventes.
- Assurer le suivi commercial des dossiers jusqu'à la signature des contrats.
- Travailler en synergie avec notre bureau d'études, les conducteurs de travaux, les architectes et les équipes techniques pour garantir la faisabilité et la réussite des projets.
- Participer activement aux réunions commerciales hebdomadaires et contribuer aux actions de développement pilotées par la direction.

Rémunération attractive :

- Fixe de 2350 à 3000 euros bruts mensuels, négociable selon profil et expérience
- Commissions sur ventes
- Primes objectifs équipe
- Titres restaurant
- Package Véhicule de service + téléphone portable + PC portable
- Mutuelle familiale
- Prévoyance

Le profil recherché

Profil :

- 2 ans d'expérience en vente aux particuliers dans le bâtiment
- Bonnes connaissances techniques tous corps d'état et lecture de plans
- Excellent relationnel, sens de l'écoute et de la persuasion
- Goût du challenge et de la performance
- À l'aise avec les outils numériques et les nouvelles technologies (IA)
- Permis B obligatoire