



CONSEILLER IMMOBILIER

MISSIONS

CONSEILLER ET ACCOMPAGNER LES CLIENTS

Comprendre et suivre le projet du client (vendeur et acquéreur)

Sécuriser et coordonner le parcours client (jusqu'à la signature définitive : présence aux signatures, perception des honoraires)

Accompagner juridiquement et fiscalement

PROSPECTER

Qualifier en amont les prospects et définir la méthode de prospection

Promouvoir les services Nexity

Mettre en place des actions de prospection dans le diffus

Capter les portefeuilles

ESTIMER LES BIENS

Pré-visiter les biens
Visiter les biens
Proposer les mandats (exclusif, duo)

Prendre le mandat et le rédiger

Rédiger les avis de valeurs

Présenter l'offre commerciale Nexity

COMMERCIALISER

Rédiger les annonces : reportage photo, affiches vitrines
Réaliser des visites : virtuelles ou physiques
Réaliser le dossier complet (DPE, etc)

Gérer les contacts : entrants et les fichiers acquéreurs

Conclure la commercialisation

Rédiger le compromis de vente

Recevoir et négocier une offre

REPORTING

Assurer le reporting de son activité auprès de son supérieur hiérarchique

COMPÉTENCES

COMPÉTENCES MÉTIERS



Savoir faire techniques :
Technique de prospection et de vente

Connaissances légales et réglementaires
Fiscalité
Juridique

Maîtrise des logiciels :
● Logiciel interne de vente
● Réseaux sociaux

Connaissances sectorielles
Environnement et acteurs du périmètre

APTITUDES



PROFESSIONNELLES

- Travail d'équipe
- Adaptabilité
- Ecoute et aisance relationnelle
- Diplomatie
- Autonomie
- Organisation
- Disponibilité
- Assertivité
- Gestion du stress
- Capacité à gérer les situations complexes
- Force de persuasion
- Goût du challenge
- Gestion des priorités
- Réactivité

INDICATEUR DE PERFORMANCE



- Parts de marché sur mutation portefeuille
- Taux de transformation
- Délais compromis et ventes
- Volume EPN
- Volume mandats
- Volume ventes
- Taux d'exclusivité
- Nombre d'avis google
- CA Réalisé (honoraires)

COMPÉTENCES MANAGERIALES



COMPÉTENCES TRANSVERSES



ÊTRE ORIENTÉ(E) RÉSULTATS

ÊTRE CENTRÉ(E) SUR LE CLIENT

OSER/ ÊTRE INNOVANT

DÉVELOPPER LA COOPÉRATION

TRAVAILLER EN MODE PROJET

PARTAGER ET EXPLOITER LES DONNÉES

ÊTRE ACTEUR LA RSE