



Fiche de fonction

Commercial Maison Individuelle H/F

Le Commercial Maison Individuelle est responsable de promouvoir, vendre et faciliter la vente de maisons individuelles auprès de clients potentiels. Il prospecte activement de nouveaux clients, les conseille et assure un suivi personnalisé pour accompagner les clients tout au long du processus d'achat. Il est ambassadeur de l'entreprise et joue un rôle crucial dans la réalisation des objectifs commerciaux.

Missions	Activités
Activité commerciale	Veiller à la mise en place et à l'animation d'un réseau de prescripteurs (agence immobilière, marchand de biens, promoteur, banque, service urbanisme...)
	Veiller à la mise en place et à la tenue d'un portefeuille foncier
	Assurer l'utilisation des moyens de communication définie défini par le siège
	Veiller à la tenue des budgets
	Accueillir et conseiller les clients dans le processus d'achat, en comprenant leurs besoins et en proposant les solutions adaptés
	Présenter les différentes gammes de maisons, en mettant en avant leurs caractéristiques
	Faire le lien entre les clients et la Direction
	Assurer un suivi régulier auprès des clients, répondre à leurs questions, lever les éventuelles objections et les accompagner tout au long du processus d'achat
Développement du Chiffre d'affaires	Participer à des salons et événements locaux pour promouvoir les produits et services de l'entreprise
	Proposer des stratégies commerciales à la Direction visant à développer le chiffre d'affaires de son secteur par l'activité commerciale Réaliser les objectifs fixés sur son secteur
Management	Participer au recrutement de son équipe en collaboration avec la Direction Commerciale et les Ressources Humaines
	Intégrer et former les nouveaux commerciaux
	Animer, motiver et accompagner son équipe commerciale
Comportement	Respecter les règles de gestion en vigueur
	Être le vecteur de l'image de l'entreprise dans ses relations internes et externes
	Respecter l'entreprise par son comportement et ses propos
	Veiller au respect des règles de sécurité

Compétences

Savoirs	Savoir faire	Savoir être
Connaissances dans le domaine de la construction	Développer et entretenir un réseau relationnel	Persévérance
Connaissances juridique et administrative de la vente immobilière	Prospecter de nouveaux clients	Rigueur
Connaissances des techniques de vente	Être capable de négocier	Résilience
Connaissances des techniques de négociation	Développer le chiffre d'affaires	Capacité d'adaptation
		Leadership
		Autonomie



Qualifications

Diplômes
BAC +2 et 2 ans d'expérience

Relations de travail

Interne	Externe
Production	Fournisseur outillage
Logistique	Fournisseur machines
Achats	Fournisseur quincaillerie
Bureau d'étude	Client
Gestion de chantier	
Direction	
Qualité	
Sécurité	