



Responsable commercial H/F (PSLA et maisons individuelles) CDI

Filiale de Maine et Loire Habitat, acteur dynamique du logement sur le département, **Anjou Atlantique Accession** s'appuie sur un savoir-faire éprouvé en matière de construction PSLA (dispositif de location-accession) afin de permettre une accession à la propriété en toute sécurité et à prix abordable.

Et si vous nous rejoignez ?

Anjou Atlantique Accession recrute son/sa **responsable commercial(e) (PSLA et maisons individuelles)**.

Sous la responsabilité du Directeur, au sein d'une équipe à taille humaine et épaulé(e) par deux commerciaux, votre objectif est d'assurer **un rythme de vente annuel voisin de 80 logements en PSLA et de développer l'activité de vente de maisons individuelles**.

VOS MISSIONS :

Fonctions commerciales :

- Animer, accompagner et conduire l'équipe commerciale du service des ventes PSLA et maisons individuelles et s'assurer du rythme de ventes.
- Traiter, suivre et relancer les contacts générés par les différents supports et démarches.
- Réaliser la diffusion des annonces des logements à vendre (internet, réseaux sociaux, tous supports).
- Assurer les rendez-vous clientèle pour informer, conseiller et accompagner jusqu'à l'état des lieux.
- Assurer le suivi des clients acquéreurs de la phase réservation à la livraison.
- Garantir la satisfaction client.
- Représenter Anjou-Atlantique-Accession et assurer l'animation dans le cadre de salons, foires, portes ouvertes...
- Être force de proposition pour la bonne réalisation des objectifs commerciaux définis.

Fonctions administratives :

- Préparer les agréments provisoires et définitifs.
- Etablir les contrats de réservation préliminaires et annexes.
- Alimenter les tableaux de bord de suivi de l'activité vente.

VOTRE PROFIL :

- De formation commerciale/vente ou immobilier, vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente et la commercialisation de maisons individuelles. La connaissance du secteur de l'accession sociale à la propriété serait très appréciée mais pas indispensable.
- Capacité à manager et à animer une équipe commerciale - fort esprit d'équipe.
- Excellent sens relationnel, pédagogie, capacité de négociation et d'adaptation à différents publics.
- Méthode et rigueur dans le traitement des dossiers.
- Organisation, gestion des priorités.
- Disponibilité et réactivité.

POSTE A POURVOIR DEBUT SEPTEMBRE 2022 – basé à BEAUCOUZE

STATUT : Cadre

REMUNERATION ET AVANTAGES : **salaire brut annuel de 48K€ négociable selon profil et expérience** / 13 mois + prime vacances + tickets restaurant + intéressement (suivant résultats financiers) + mutuelle + 6 semaines de congés.

Voiture de service.

Pour postuler, envoyez votre candidature à :

M. Le Directeur d'Anjou-Atlantique-Accession

8 rue Henri Becquerel

49070 BEAUCOUZE

Ou par mail : i.gohier@3a-accession.fr