

L'UNIS RECHERCHE UN STAGIAIRE CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

A partir du 1er avril 2020

lun 24/02/2020 - 11:00

STAGE - Chargé(e) de développement commercial

- à partir du 1er avril
- durée du stage : 6 mois

L'Unis, syndicat professionnel, est la première organisation de professionnels de l'immobilier qui représente tous les métiers du secteur : agents immobiliers, gestionnaires locatifs, administrateurs de biens, experts immobiliers, promoteurs-rénovateurs. Partout en France, les 2200 entreprises adhérentes de l'Unis (indépendants, réseaux et groupes) et leurs 20 000 salariés, font le choix de rejoindre une communauté de vision et de mettre en pratique une approche différente de l'immobilier : éthique, experte, engagée, afin de remplir pleinement leur rôle de conseil et de tiers de confiance auprès des Français.

En savoir plus : www.unis-immo.fr

Dans le cadre de son développement, l'Unis - Les professionnels de l'immobilier, recherche un(e) chargé(e) de développement commercial.

Description du poste

Rattaché(e) au Délégué national au développement, vous êtes en charge de l'amélioration de l'efficacité commerciale du syndicat professionnel. Ce poste polyvalent regroupe à la fois des compétences administratives et de communication commerciale.

Activités

- Assurer le suivi des prospects et effectuer des relances (téléphoniques et emailing).
- Mettre à jour la base de données CRM et l'archivage des dossiers clients.
- Négocier et prendre en charge la relation commerciale auprès des potentiels clients.
- Définir et mise en place des plans d'actions commerciales et des opportunités de développement (événements spécifiques)
- Coordonner les nouveaux dossiers, de la réception de leur demande, à leur validation définitive.
- Proposer la réalisation de supports de prospection
- Brief et reporting des actions commerciales
- Gestion des résiliations de clientèle.

Profil

Dynamique, positif(ve), persévèrent(e), organisé(e) et méthodique vous disposez :

- d'une formation supérieure Bac +2 à Bac + 3 de spécialité immobilière, type école de commerce, DUT, BTS.
- d'un sens commercial affirmé et d'une aptitude à démarcher par téléphone.
- de capacités à identifier les profils à fort potentiel de développement, à suivre et gérer plusieurs contacts et prospects en même temps, à analyser le marché.

- d'un bon sens de l'écoute et du reporting.
- d'une capacité à appliquer les procédures commerciales et administratives du Syndicat.
- d'une aisance avec les outils informatiques et les logiciels de CRM.

Expérience

stage ou poste similaire (< 1 an)

Contrat : stage de 6 mois Disponibilité : à partir d'avril 2020

Lieu : Paris 75008

Candidature : envoyez-nous votre CV à adhesion@unis-immo.fr

