

CONSULTANT(E) EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE (H/F) GROUPE BABYLONE, 18-20 RUE TREILHARD, 75008 PARIS

SECTEUR : IMMOBILIER
TYPE D'EMPLOI : TEMPS PLEIN
FONCTIONS : VENTES ET CONSEIL

En tant que Consultant en immobilier d'entreprise, vous serez rattachés à l'équipe bureaux composée de 25 personnes.

Ces postes sont à pourvoir au sein de nos équipes Paris Etoile, Paris Opéra, Paris Rive Gauche, Paris Centre-Est et Ile de France Ouest.

Sur votre secteur, vous serez en charge de multiples missions qui pourront s'enrichir en fonction des projets et de votre implication.

- **Analyser des problématiques immobilières variées** : évolution des effectifs, des modes et des aménagements de travail, regroupement d'équipes, optimisation financière...
- **Développer votre propre chiffre d'affaires**
- **Accompagner des dirigeants d'entreprise**, DAF... sur leurs projets immobiliers, définir leurs cahiers des charges et identifier les bureaux répondant au mieux à leurs besoins
- **Conseiller les propriétaires** dans leurs stratégies de commercialisation et valoriser leurs actifs immobiliers à travers des actions commerciales et marketing
- **Développer et fidéliser les mandants** (propriétaires institutionnels, administrateurs de biens, cabinets de gestion, family office ...) afin de commercialiser leurs locaux
- **Suivre vos clients** jusqu'à la négociation des conditions financières et juridiques du bail ou de la promesse de vente
- **Evaluer les biens** et obtenir des mandats de commercialisation
- **Prospecter et sourcer** de nouveaux dossiers afin d'améliorer nos parts de marché
- **Assurer le reporting de votre activité** auprès de votre responsable

Les professionnels de l'immobilier d'entreprise sont les bienvenus tout comme les jeunes diplômés talentueux.

Vous avez une première expérience commerciale réussie. Aujourd'hui vous souhaitez vous investir dans un projet ambitieux au sein d'une entreprise dynamique et à taille humaine, vous proposant une rémunération motivante, alors rejoignez-nous !

Ce métier riche fera appel aux nombreuses compétences que vous avez acquises : le conseil, la mise en place de stratégie, les outils de communication et marketing, les aptitudes commerciales, l'intuition, la négociation financière et juridique etc.

REMUNERATION : SELON PROFIL (FIXE + COMMISSIONS IMPORTANTES SUR CA NON PLAFONNEES + NOMBREUSES PRIMES)

BAC+3/5 (ECOLE DE COMMERCE, ESC, MASTER ...)

**TALENT COMMERCIAL
ESPRIT D'EQUIPE
REACTIVITE
BON RELATIONNEL
CULTURE DU RESULTAT**