

Poste : CHEFFE D'AGENCE IMMOBILIERE
Société : INOOVIM
Groupe : KAYDAN GROUPE

CONTENU DU POSTE

Rattaché à la Direction Générale, la cheffe d'agence immobilière aura la charge de :

MISSIONS PRINCIPALE

La Cheffe d'Agence Immobilière assure le développement commercial, la gestion opérationnelle et administrative de l'agence. Elle pilote l'équipe, veille à l'atteinte des objectifs de vente et de location, garantit la satisfaction des clients et contribue à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

ACTIVITÉS ET RESPONSABILITÉS PRINCIPALES

1. Développement commercial

- Élaborer et mettre en œuvre le plan d'action commercial de l'Agence.
- Prospecter de nouveaux clients (propriétaires, investisseurs, promoteurs et acquéreurs).
- Négocier et conclure les mandats de vente, de location ou de gestion.
-
- Développer et fidéliser le portefeuille clients (vendeurs, acheteurs, bailleurs, locataires, investisseurs).
- Identifier les opportunités de marché et proposer des actions de développement.
- Participer aux négociations et à la conclusion des transactions immobilières.

2. Gestion de l'activité immobilière

- Superviser les activités de vente, de location et de gestion immobilière.
- Veiller à la qualité des biens proposés et à leur mise en valeur.
- Contrôler la conformité des dossiers administratifs et contractuels.
- Assurer le suivi des mandats, offres commerciales et transactions.
- Établir les reportings d'activité et tableaux de bord.

3. Management de l'équipe

- Encadrer, animer et motiver les collaborateurs de l'agence.
- Définir les objectifs individuels et collectifs.
- Organiser les réunions d'équipe et suivre les performances.
- Identifier les besoins en formation et accompagner le développement des



compétences.

4. Gestion administrative et financière

- Assurer le suivi des indicateurs de performance de l'agence.
- Contrôler les dépenses et optimiser les coûts d'exploitation.
- Produire les rapports d'activité périodiques à destination de la Direction.
- Veiller au respect des procédures internes et de la réglementation en vigueur.

5. Relation clientèle et qualité de service

- Garantir un accueil et un accompagnement de qualité des clients.
- Gérer les réclamations et proposer des solutions adaptées.
- Veiller au maintien d'une image professionnelle et positive de l'entreprise.

PROFIL

Diplômes requis

- Bac +4/5 en Immobilier, Commerce, Gestion, Marketing ou domaine équivalent.

Durée d'expérience

- Minimum 5 années d'expérience dans le secteur immobilier dont au moins 2 années à un poste d'encadrement ou de gestion d'équipe.

Compétences techniques

- Bonne connaissance du secteur immobilier.
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation.
- Connaissance des aspects juridiques liés aux transactions immobilières.
- Maîtrise des outils bureautiques et logiciels de gestion immobilière.
- Capacité d'analyse financière et commerciale.

Traits de personnalité

- Leadership et capacité à fédérer une équipe.
- Sens de l'organisation et de la planification.
- Excellentes aptitudes relationnelles.
- Orientation résultats.
- Esprit d'initiative et de décision.
- Rigueur et sens des responsabilités.

