

PROFIL DE FONCTION

1 Dénomination de la fonction: Ingénieur technico-commercial en immobilier (H/F)

2 Missions

- Etre le garant d'une **expérience commerciale heureuse et valorisante** pour nos clients de l'entreprise
- Réaliser des **objectifs de chiffre d'affaires** et de **rentabilité** définis avec la direction
- Représenter et donner une **image positive de la société**, inspirant la confiance et la stabilité
- Participer à la **stratégie commerciale** des projets immobiliers de l'entreprise
- Participer à la **conception générale** des projets immobiliers de l'entreprise

3 Tâches à accomplir (liste non-exhaustive)

3.1 Tâches commerciales

- Prospector, rencontrer les clients des projets immobiliers et conclure des ventes et/ou des courtages
- Coordonner les relations et assurer le suivi des clients de l'entreprise auprès entrepreneurs, des sous-traitants, des architectes, notaires, banquiers, agences immobilières, etc.
- Conseiller les clients en matière d'aménagements, de techniques de construction et de parachèvements
- Conseiller les clients en matière d'investissements immobiliers (au Grand-Duché de Luxembourg et en Belgique)
- Assurer le suivi des modifications techniques, financières et administratives des projets demandées par les clients et/ou prospects
- Gérer la relation clientèle en cas de difficultés et/ou de réclamations
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale des promotions immobilières: politique de prix, conditions de vente, choix des marchés cibles, politique de prospection, etc.
- Participer à la conception de produits et l'établissement de programmes en matière de marchés immobiliers et d'aménagements lors du développement des projets immobiliers

3.2 Tâches marketing

- Assurer la rédaction et la mise en ligne des annonces immobilières (presse et web)
- Réaliser les prises de vues photographiques nécessaires aux publications
- Contrôler et assurer le bon fonctionnement permanent de chaque média
- Assurer l'organisation des événements commerciaux de l'entreprise (salon, assemblée générale, etc.)

- Assurer la communication sur les différents réseaux sociaux
- Réaliser et mettre à jour des benchmarkings (prix de vente)
- Proposer au département marketing des actions commerciales judicieuses

3.3 Tâches juridico-commerciales

- Assurer ou participer en collaboration avec un conseiller juridique à la rédaction d'un contrat de réservation, d'un compromis de vente, d'un acte de vente, d'un règlement de copropriété, d'un acte de base, d'un acte de dépôt, d'un contrat de bail, etc. (au Grand-Duché de Luxembourg et/ou en Belgique)
- Valider les contrats et engagements juridico-commerciaux de l'entreprise
- Conseiller les clients en matière de législation immobilière et d'investissements immobiliers (au Grand-Duché de Luxembourg et/ou en Belgique)
- Assurer ou participer en collaboration avec un conseiller juridique à la rédaction des contrats avec des agences immobilières extérieures
- Assurer l'archivage, la sauvegarde, le classement, etc. des documents et supports divers

3.4 Tâches générales

- Se tenir en permanence informé de l'évolution des activités de promotions immobilières
- Effectuer et/ou proposer des études de marché utiles à l'évolution de l'entreprise
- Favoriser la bonne circulation de l'information au sein de l'entreprise
- Faire vivre et défendre les valeurs fondamentales qui animent l'entreprise et favorisent la cohésion interne

4 Participation à des réunions

- Participer aux réunions avec les clients (au domicile des clients, sur chantier, au bureau, dans les appartements « témoin »)
- Participer aux réunions de transfert des dossiers
- Participer aux réunions hebdomadaires d'organisation avec le responsable et les collaborateurs des départements Promotions-Ventes
- Assister aux réunions organisées pour l'ensemble du personnel
- Assister à toute réunion demandée par la direction ou le conseil d'administration

5 Position dans la structure de l'entreprise

5.1 Supérieur du titulaire: Responsable des départements Promotions-Ventes

5.2 Collaboration avec d'autres postes

- Directeur général
- Responsable du département Achats-Finances
- Responsable du département Développement

- Ensemble du personnel de l'entreprise

6 Compétences et aptitudes nécessaires pour la fonction

6.1 Compétences professionnelles

- Diplôme d'enseignement supérieur ou diplôme universitaire
- Expérience de minimum 3 ans dans une fonction commerciale au sein du secteur de l'immobilier ou de la construction
- Parfaite maîtrise de l'allemand (oral et écrit).
- Connaissances précises des prix de l'immobilier (terrain, appartement, maison, bureau, commerce) dans les zones suivantes : le Nord du Grand-Duché de Luxembourg et le triangle Liège/Eupen/Saint-Vith
- Connaissances générales des procédures juridiques et contractuelles relatives à la vente d'appartements sur plan et au fonctionnement d'une copropriété
- Sens affirmé en matière d'aménagements et de techniques de construction (appartements, bureaux, commerces, terrains à bâtir)
- Connaissances financières suffisamment affirmées pour conseiller les clients
- Connaissances générales en matière de législation immobilière et fiscale
- Capacité à utiliser les outils et supports informatiques suivants : suite logiciel office, Internet, IPad, etc.

6.2 Aptitudes personnelles

- Capacité à donner une image positive de la société, inspirant la confiance et la stabilité
- Maîtrise des règles de l'assertivité
- Grande disponibilité et flexibilité
- Exigeant(e), persévérant(e) et dynamique
- Capacité à négocier et à gérer des situations plus conflictuelles
- Approche positive des problèmes