

Fiche de poste

LICENCIÉ DÉPARTEMENTAL IMMOBILIER

L'organisation proposée est inédite et allie :

« **Professionalisme et services haut de gamme accessibles** ».

Vous êtes agent immobilier, je vous propose :

- ✓ **Un contrat exclusif sur 1 département ;**
- ✓ **Le développement de 3 réseaux nationaux dont 1 de prestige ;**
- ✓ **Le recrutement de 40 collaborateurs indépendants.**

À moyen terme, le réseau ambitionne de devenir l'un des principaux acteurs de l'immobilier en France. Pour participer à ce développement et en partager la réussite, il souhaite recruter ses dirigeants départementaux.

Le Poste

DIRIGEANT DÉPARTEMENTAL de 3 réseaux nationaux immobiliers

Véritable Chef d'Entreprise de l'immobilier, ses missions sont principalement les suivantes :

- Recruter ses collaborateurs, 1 par tranche de 25 000 habitants, pour couvrir le département ;
- Intégrer, accompagner et animer l'activité de son équipe sur le terrain ;
- Développer une communication sociale ;
- Participer aux relations avec le siège régional pour harmoniser les bonnes pratiques du métier et maintenir un dialogue constructif ;
- Mettre en œuvre ses actions de développement en conformité avec l'éthique du réseau.

Vous serez épaulé et soutenu par la fonction « assistance et développement » de la tête de réseau.

Le Candidat

Au-delà de votre formation de base ou quelle que soit votre expérience, vous vous reconnaissez dans les caractéristiques ci-dessous ou êtes en mesure de les acquérir :

- Vous êtes professionnel de l'immobilier, et vous souhaitez changer d'orientation, de statut ou donner la nouvelle dimension nécessaire à votre carrière ;
- Vous avez la possibilité d'acquérir la carte de transaction « T » ;
- Vous êtes un manager dans l'âme, doté de fortes capacités d'adaptation et d'animation d'équipe ;
- Vous avez l'esprit d'entreprise et de réelles qualités humaines ;
- Vous aimez travailler en équipe et faire respecter les règles en vigueur ;
- Vous aimez la relation client.

Nous vous proposons

- Une entrée dans le réseau sous forme de licence de marque ;
- Une formation est requise suivant les compétences détenues ;
- Une formation continue pendant la durée du contrat ;
- Une assistance permanente du réseau ;
- Des réunions régulières avec tous les licenciés de votre région ;
- Des échanges personnalisés réguliers ;
- Une assistance illimitée du licencié de région.

