

LICENCIE LOCAL IMMOBILIER

L'organisation proposée est inédite et allie :

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

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 licenciés locaux.

Le Poste

- Licencié local dans le domaine de l'immobilier, sous licence de marque dans un réseau national, vous disposez d'un statut indépendant, contrat d'agent commercial sous statut de la micro-entreprise (ex auto-entrepreneur) sur un secteur géographique jusqu'à 25000 habitants autour de votre lieu d'habitation ;
- Une formation est requise suivant les compétences détenues ;
- Vos commissions sont de 70% ;
- Au titre de la publicité locale, vous participez à son financement à hauteur de 210 € HT/mois jusqu'à 15 mandats ;
- Vous serez accompagné par le licencié départemental sur le développement de votre activité, SAV, techniques commerciales, juridique et charte déontologique ;
- Vos missions : Gérer votre activité ; Développer votre communication extérieure ; Participer aux relations avec votre licencié départemental pour harmoniser les bonnes pratiques et maintenir un lien constructif ;
- Vous êtes doté de capacités d'adaptation, d'esprit d'entreprise et de qualités humaines.

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 déjà un professionnel de l'immobilier, la carte de transaction « T » serait un plus ;
- Vous êtes diplômé d'un BAC +2 minimum, autodidacte et souhaitez changer d'orientation, de statut ou donner la nouvelle dimension nécessaire à votre carrière ;
- Vous êtes extraverti, bienveillant et mobile localement ;
- Vous avez l'esprit d'entreprise et de réelles qualités humaines ;
- Vous aimez travailler en équipe et savez 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 continue pendant la durée du contrat ;
- Une assistance permanente du réseau ;
- Des réunions régulières avec tous les licenciés locaux de votre département ;
- Un entretien personnalisé régulier avec votre licencié départemental ;
- Une assistance illimitée du licencié départemental.

