


Agent commercial immobilier (H/F)

25300 PONTARLIER [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 12 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Agence immobilière qui vient d'ouvrir ses portes sur le secteur de Pontarlier

Le poste

Secteur : Pontarlier

Type de Contrat : Agent Commercial

Rémunération : Commissionnement très attractif

Une fois vos preuves faites, une transition vers un statut d'indépendant pour ce poste sera envisagée.

Nous sommes ACTUAL CHAMPAGNOLE, un partenaire RH spécialisé dans la mise en relation des talents avec des opportunités uniques. Nous recrutons pour le compte de notre client, une nouvelle agence immobilière qui vient d'ouvrir ses portes sur le secteur de PONTARLIER.

Notre client est animé par une vision moderne et un esprit d'entreprendre. Il croit en la proximité et la qualité du service. En rejoignant leur équipe aujourd'hui, vous ne devenez pas un simple collaborateur, vous devenez un acteur clé de leur succès initial et de leur croissance future !

Votre Mission : Construire et Concrétiser

En tant qu'Agent Commercial, vous êtes le pilier de l'agence sur votre secteur. Vous avez un rôle complet allant de la prospection terrain à la finalisation des transactions, dans un cadre où votre initiative est encouragée.

1. Prospection et Développement du Portefeuille

Mener des actions de prospection structurées et qualitatives pour identifier de nouveaux biens (téléphone, mailing, porte-à-porte, animation de votre réseau local).

Prospecter de nouveaux clients sur un secteur défini pour rechercher des biens à commercialiser.

2. Expertise et Valorisation des Biens

Réaliser l'estimation des biens avec précision et professionnalisme.

Négocier et obtenir les mandats de vente

Créer et rédiger des annonces percutantes et les diffuser sur les portails immobiliers.

3. Gestion et Finalisation des Transactions

Gérer votre portefeuille de clients potentiels et leur proposer les biens.

Assurer les visites des biens en démontrant votre sens du conseil.

Gérer l'ensemble de la mise en vente (constitution des dossiers de vente, conseil sur les diagnostics).

Mener les négociations et finaliser les transactions.

Veiller au bon déroulement des signatures et au respect des procédures légales.

Le profil recherché

Votre Profil : L'ADN d'un Entrepreneur

Vous êtes reconnu(e) pour votre excellent relationnel, votre sens de l'écoute et votre capacité à créer la confiance.

Vous êtes autonome, organisé(e) et capable de gérer un emploi du temps exigeant.

Vous avez le goût du challenge et de la prospection terrain.

Une expérience dans le domaine immobilier (même courte) est un atout, mais votre motivation et votre fibre commerciale sont nos critères essentiels.

Vous êtes titulaire du permis B et disposez d'un véhicule.

Prêt(e) à relever ce défi et à faire décoller votre carrière avec nous ? Envoyez nous votre CV

