

Négociateur immobilier (H/F)

92250 LA GARENNE COLOMBES [Accéder à l'annonce en ligne](#)



27/01/2026

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5e acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation.

Depuis plus de 20 ans, nos consultants spécialisés au sein de nos 13 bureaux en France accompagnent les entreprises dans la recherche de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de services.

Notre équipe spécialisée en immobilier accompagne son client, dans le recrutement de son futur **Négociateur Immobilier (H/F) en CDI à La Garenne-Colombes (92)**.

Le poste

Vous avez la charge du développement commercial de votre secteur et de la constitution d'un portefeuille de biens, tout en assurant l'intermédiation entre les propriétaires vendeurs et les acquéreurs.

En tant que négociateur VRP, vous représentez l'image de marque de l'agence sur le terrain et pilotez vos dossiers de A à Z, garantissant la qualité du service et la satisfaction client.

Vos Missions Principales

Prospection et Prise de Mandat :

- Prospecter régulièrement sur le terrain (pige, boitage, relationnel) pour identifier les projets de vente sur votre secteur.
- Réaliser des estimations fiables des biens (analyses comparatives de marché et préconisations de prix de vente).
- Convaincre les propriétaires et rentrer des mandats de vente (simples ou exclusifs) en assurant un suivi rigoureux des prospects.

Commercialisation et Vente :

- Mettre en valeur les biens : rédaction des annonces, prises de vue, et diffusion sur les supports publicitaires adaptés.
- Qualifier les acquéreurs, organiser et réaliser les visites des biens en ciblant les besoins.
- Mener la négociation financière entre les parties et recueillir les offres d'achat.

Suivi et Accompagnement Client :

- Coordonner les différentes étapes jusqu'à la signature (notaires, diagnostics, financement).
- Assurer la satisfaction des clients (vendeurs et acquéreurs) en apportant des réponses adaptées et un conseil juridique et technique de qualité.
- Veiller à la qualité du service rendu et à l'amélioration continue de votre réputation locale.

Le profil recherché

De formation supérieure (Bac+2), idéalement professions immobilières ou commerciales (NRC/MUC). Vous justifiez d'une première expérience réussie sur des missions similaires en transaction immobilière ou en commerce terrain.

Vous possédez de solides compétences commerciales (prospection, négociation) et maîtrisez idéalement les bases juridiques liées à la transaction immobilière.

Rigoureux(se), organisé(e) et faisant preuve d'esprit d'initiative, vous avez la capacité de gérer plusieurs dossiers simultanément avec méthode. Doté(e) d'une aisance relationnelle et d'une grande écoute, vous collaborez efficacement avec l'ensemble des interlocuteurs.

Votre ténacité, votre proactivité et votre goût du challenge seront des clés de votre réussite.