

Commercial résidence seniors (H/F)

87000 LIMOGES [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client, acteur de référence dans son secteur, s'appuie sur l'expertise d'Actual et son réseau national composé de 600 agences, 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement, soutenus par 3550 collaborateurs, pour accompagner son développement et intégrer ses futurs talents.

Le poste

Votre mission : L'ambassadeur(trice) du développement et du rayonnement de la résidence ! Rattaché(e) directement au Responsable Développement Régional et en lien étroit avec la Direction de la résidence, vous êtes la clé de voûte de la croissance de nos activités et du taux d'occupation.

Stratégie & Performance commerciale : Vous mettez en œuvre la stratégie commerciale et développez le chiffre d'affaires (séjours court/long terme, taux d'occupation). Vous analysez le marché, réalisez une veille concurrentielle et participez à l'élaboration des plans d'action stratégiques avec la Direction Commerciale et Marketing. Vous assurez un suivi et un reporting rigoureux pour piloter la performance (KPIs, entrées/sorties, CRM).

Prospection externe & Animation du réseau local : Vous ciblez, prospectez et rencontrez les professionnels de santé, acteurs sociaux/médico-sociaux, associations et leaders d'opinion du territoire. Vous organisez des événements conviviaux et des actions ciblées pour accroître la notoriété de la résidence sur son bassin de vie. Vous développez et mettez à jour votre réseau de prescripteurs via notre outil CRM.

Parcours client & Transformation interne : Vous accueillez les prospects et leurs proches avec attention, analysez leurs besoins et conduisez les visites sur site dans une démarche ultra-personnalisée.

Vous mettez en valeur les appartements témoins pour offrir une expérience de visite optimale et inoubliable. Vous formulez les devis, assurez le relance des dossiers et accompagnez le candidat jusqu'à son emménagement. Vous formez et accompagnez les équipes en résidence sur les bonnes pratiques commerciales.

Le profil recherché

Vous êtes titulaire d'un diplôme commercial Bac+2 / Niveau 4 minimum (BTS, DUT commercial, etc.) et justifiez d'une expérience commerciale réussie d'au moins 3 ans. La connaissance du secteur social/médico-social local et de la sensibilité aux problématiques du public senior est un vrai plus. Vous avez une excellente maîtrise du Pack Office, des outils digitaux et des logiciels de CRM. Vous alliez autonomie, rigueur, réactivité et un grand esprit d'équipe. Vous faites preuve d'une écoute active, d'empathie, de patience et vous avez un sens aigu de la négociation et de la relation client