

Conseiller immobilier transaction (H/F)

44000 NANTES [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client, un acteur spécialisé dans le secteur des agences immobilières, s'appuie sur l'expertise de notre réseau national composé de 600 agences, 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement pour accompagner ses besoins en talents au quotidien.

Le poste

Vous souhaitez intégrer une agence reconnue et relever de nouveaux défis dans le secteur immobilier ? Notre client recrute un **Conseiller Immobilier en Transaction (H/F)** pour rejoindre ses équipes à Nantes.

Vos missions au quotidien :

Véritable ambassadeur de l'agence, vous assurez la **prospection** active sur votre secteur et réalisez **des estimations de biens** précises. Vous guidez vos clients, vendeurs comme acquéreurs, de la prise de mandat jusqu'à la signature de l'acte authentique en passant par la **réalisation des visites** et la **négociation**. Vous animez également votre propre réseau pour développer votre activité.

Votre profil :

Plus qu'un diplôme, nous recherchons une **personnalité** ! Votre **fibre commerciale**, votre excellent **sens relationnel** et votre **grande ténacité** sont vos meilleurs atouts. Une première expérience réussie en **BtoC** serait un réel avantage pour mener à bien vos missions.

Conditions de travail :

Démarrage au plus vite, en temps complet de **35 heures/semaine**. Travail du lundi au samedi semaine A et du mardi au Vendredi semaine B

Salaire : 20 000 € annuel (fixe)+ variables + indemnités kilométriques

Le profil recherché

Pour rejoindre l'équipe de notre client en tant que conseiller immobilier à Nantes, nous recherchons une personnalité dynamique dotée d'un excellent sens du relationnel et d'une réelle capacité à accompagner nos clients dans leurs projets de vie.

Le candidat idéal possède idéalement une expérience confirmée dans la vente ou le conseil client, ainsi qu'une très bonne connaissance du marché immobilier nantais.

Nous valorisons les profils faisant preuve d'une grande autonomie, d'une ténacité exemplaire et d'une capacité naturelle à développer et entretenir un réseau professionnel solide.

La maîtrise des outils digitaux et des techniques de négociation est indispensable pour réussir dans ce rôle. Une formation de niveau Bac+2 en immobilier, commerce ou gestion constitue un atout précieux, bien que nous accordions une importance primordiale à votre motivation et à votre état d'esprit orienté vers le résultat.