



Filiale de PATRIMOINE SA Languedocienne, acteur majeur de l'immobilier social en Occitanie, la Coopérative d'habitations est une coopérative destinée à l'accession à la propriété, qui dispose également d'un service syndic, à vocation sociale et solidaire.

Notre objectif est d'assurer une gestion attentive du portefeuille et d'être à l'écoute de nos copropriétaires, souvent primo-accédants.

Nous recherchons un-e :

## COMMERCIAL H/F

Le/La Commercial-e est en charge de la commercialisation des biens immobiliers neufs VEFA et accession sociale (dispositif PSLA ou BRS) sur l'Occitanie et le sud Aquitaine, essentiellement auprès d'une clientèle de primo-accédants. Il/Elle accompagne les clients dans les différentes étapes de leur projet immobilier.

### ■ Activités principales

Le-La Commercial-e a notamment en charge les missions suivantes :

- Participer auxancements commerciaux en lien avec le service conception
- Participer à la fixation de la grille des prix de vente
- Assurer la mise en vente des logements et le suivi de la communication
- Traiter les appels des prospects, les renseigner sur les différents dispositifs (accession aidée, location-accession, accession règlementée...), sur les programmes en commercialisation et les projets. Mettre à jour le fichier de contacts
- Organiser et assurer les rendez-vous avec les prospects sur l'agglomération toulousaine
- Assurer le suivi des ventes sur le sud Aquitaine et le Languedoc en liaison avec nos relais locaux
- Accompagner les clients dans les différentes étapes : choix du programme immobilier, montage financier, différentes aides et subventions existantes, et de la réservation à la signature notaire.
- Assurer la tenue d'un reporting et la saisie de tableaux de bords

### ■ Situation fonctionnelle et liaison hiérarchique

Le poste est rattaché au Directeur Opérationnel à qui il/elle rend compte de la réalisation de ses missions.

Le-La Commercial-e intégrera une équipe de 7 personnes travaillant en étroite collaboration avec les services supports de PATRIMOINE SA Languedocienne (180 salariés – parc locatif de 14 000 logements).

### ■ Conditions d'exercice et qualité requises

Cet emploi implique un niveau de formation bac+2/3 en Immobilier, commerce, complété par une expérience commerciale significative en vente de produits immobiliers.

Doté-e d'un excellent relationnel, vous êtes reconnu-e pour vos qualités de négociation, d'écoute et d'accompagnement de votre clientèle et votre capacité à travailler en équipe et dans le respect de l'autre.

Poste en CDD basé au siège social (5 place de la Pergola – Toulouse)

Envoi des candidatures par mail : [recrutement@sa-patrimoine.com](mailto:recrutement@sa-patrimoine.com)

- Vous participez aux lancements commerciaux en lien avec le service conception
- Vous participez à la fixation de la grille des prix de vente
- Vous assurez la mise en vente des logements et le suivi de la communication

- Vous traitez les appels des prospects, renseignez sur les différents dispositifs de commercialisation (accession aidée, location-accession, accession règlementée...), sur les programmes en commercialisation et les projets, mettez à jour le fichier de contacts
- Vous organisez et assurez les rendez-vous avec les prospects (agglomération toulousaine)
- vous assurez le suivi des ventes sur le sud Aquitaine (pays basque et Landes) ainsi que sur le Languedoc en liaison avec nos relais locaux.
- vous assurez la tenue d'un rapport d'activité (reporting) et la saisie de tableaux de bords
- Votre rôle est d'accompagner les clients dans les différentes étapes de leur projet immobilier : vous les guidez et les orientez dans le choix du programme immobilier, dans le montage financier, sur les différentes aides et subventions existantes.
- Vous les accompagnez de la réservation à la signature notaire.

Nous concernant :

Nous garantissons un salaire mensuel fixe minimum auquel s'ajoutent des commissions calculées sur les ventes réalisées

- Nous bénéficions d'avantages sociaux intéressants (, RTT, mutuelle, prévoyance, tickets restaurant, intéressement, ...)
- Nous assurons pour chaque nouvel. le embauché.e un parcours d'intégration sur mesure.

Fourchette de salaire

35-40 k€