

FICHE DE POSTE

Consultant(e) en immobilier d'entreprise (locaux d'activités / entrepôts)

Dans le cadre de son développement l'agence toulousaine de TOURNY MEYER recherche un(e) :

Consultant(e) en Immobilier d'Entreprise spécialisé(e) locaux d'activités H/F
Poste en CDI basé à Toulouse (31 – Haute-Garonne)

En tant que Consultant(e) en Immobilier d'Entreprise spécialisé(e) en locaux d'activités, vous êtes l'interface entre un propriétaire et un utilisateur (locataire ou acquéreur). A ce titre, vous intervenez auprès d'interlocuteurs très variés (dirigeants de PME/PMI, Directeurs Immobiliers de grands groupes), afin de les conseiller dans leurs recherches de locaux d'activité (entrepôts de stockage, ateliers, laboratoires...).

Vous conseillez et proposez des immeubles et des solutions, en phase avec les problématiques clients, tout en étant force de proposition. Votre expertise métier et marché vous permet de conseiller votre client en fonction de sa stratégie (restructuration, division, aménagement, gestion, croissance de l'entreprise...).

Dans le cadre de vos missions, vos principales responsabilités consistent à :

- développer votre portefeuille clients et vous constituer un réseau sur le secteur géographique dont vous avez la charge (clubs d'entreprises, services d'action économique),
- négocier et obtenir les mandats de commercialisation auprès des propriétaires,
- conseiller et accompagner les entreprises utilisatrices de locaux dans leurs recherches,
- commercialiser les immeubles correspondant au cahier des charges ou à la stratégie du client,
- négocier le bail ou la promesse de vente, assurer le suivi avec les notaires, rédiger le bail,
- vous positionner en tant que garant d'un suivi de qualité et de conseil de haut niveau, et ce jusqu'à la signature et l'encaissement des honoraires.

A ce titre, vos missions s'articulent autour de :

- la prospection téléphonique et terrain,
- la réalisation d'avis de valeur et préconisations,
- la prise en charge des RDV clients / visites d'actifs : établir le cahier des charges, hiérarchiser les propositions, proposer des offres
- le suivi administratif : rédaction des descriptifs, mandats / reportings réguliers de votre activité,...
- le suivi les dossiers et finalisation des transactions

Environnement de travail :

Rattaché(e) à la direction de Toulouse, vous apportez votre savoir-faire dans les négociations d'affaires, dans le cadre d'un mandat de location et/ou de vente. Dans le cadre de vos missions, vous échangez avec des interlocuteurs de haut niveau (cadres dirigeants) et découvrez régulièrement de nouvelles problématiques immobilières (commercial, juridique, financier, technique), dans des secteurs d'activités variés.

Profil recherché :

De formation supérieure orientée commerce / immobilier (écoles spécialisées immobilier, école de commerce ou équivalent universitaire...), vous disposez d'une première expérience réussie en matière de négociations commerciales dans le secteur du B to B, acquise idéalement dans l'Immobilier d'Entreprise, mais aussi dans la téléphonie, le mobilier de bureau, la bureautique...

Vous avez le goût du challenge, êtes passionné(e) par le terrain, curieux et vous souhaitez être rémunéré(e) en fonction de vos performances.

Vous serez aidé(e) et suivi(e) par votre Responsable d'Agence et une assistante. Vous bénéficiez de l'environnement juridique et des conseils extérieurs de la société.

Qualités nécessaires au poste :

- Avoir un bon sens commercial
- Savoir suivre et finaliser un dossier avec plusieurs interlocuteurs
- Capacité à négocier
- Orientation résultats
- Capacités rédactionnelles, bon niveau d'orthographe
- Esprit d'équipe impératif (volonté de partage d'informations)
- Esprit de curiosité (intérêt pour l'actualité économique, l'évolution des entreprises...)

Lieu :

TOULOUSE (REGION OCCITANIE)

Type de contrat : CDI

Statut : cadre

Rémunération :

Fixe + commissionnement

Tickets restaurant, voiture de fonction

