

## OFFRE D'EMPLOI

### Commercial(e) locatif (H/F)

Nous recherchons un(e) Commercial(e) locatif H/F (basé(e) à notre agence de Puilboreau.

#### Descriptif du poste

Sous la responsabilité de la Responsable commercial locatif secteur 16/17, vous commercialisez les logements du secteur de la Charente maritime. Vous prospectez et optimisez la recherche de candidats en fonction des logements à commercialiser et concluez l'acte de location dans le respect de la réglementation HLM et des règles internes.

#### Activités principales :

- Anticiper la location des logements dès la connaissance d'un préavis de départ ou la mise en location d'un programme
- Faire connaître la date de relocation souhaitée au service technique par le biais de l'outil commun afin de limiter la vacance frictionnelle
- Connaître et collecter l'ensemble des informations nécessaires sur le patrimoine à relouer ou à livrer (plafond de ressources lié au financement, tarif loyer, typologie, conception, étage, environnement et services, peuplement, état du logement, plan...)
- Rechercher des prospects pour les logements et/ou annexes à commercialiser dans le patrimoine existant et/ou dans les programmes neufs à livrer : prospection dans l'outil de gestion partagé de la demande
- Contrôler la demande de logement pour vérifier le respect de la réglementation
- Mener un entretien avec les prospects ayant pour finalité de connaître ses besoins, sa capacité financière, et de déterminer son profil
- Rapprocher l'offre et la demande en mettant en adéquation les souhaits, les possibilités et l'équilibre de peuplement des programmes
- Echanger avec les partenaires extérieurs (travailleurs sociaux, associations, représentants mairies, Préfecture...) ainsi qu'avec les réservataires (Action Logement, Préfectures, Mairies...) sur les dossiers qu'ils nous adressent concernant les logements en libération et qui leur sont réservés
- Optimiser la gestion des demandes des salariés des entreprises cotisantes conformément à la politique de l'entreprise
- Organiser les rendez-vous de visites commerciales et faire les visites commerciales
- Préparer la commission d'attribution :
  - o Convocation des participants, rédaction de l'ordre du jour et du procès-verbal
  - o Sélection des dossiers à présenter à la séance, préparation fiche synthèse de la demande, présentation des candidats en séance, établir la proposition de logement
  - o Assurer le suivi de la proposition de logement
- Accompagner le client jusqu'à l'entrée dans les lieux :
  - o Préparer le rendez-vous de signature de bail en envisageant avec le client, l'ensemble des aspects de sa location (financement du dépôt de garantie, modalités paiement du loyer, assurance, APL, information sur l'ouverture des énergies)

- Fixer le rendez-vous de l'état des lieux d'entrée avec le chargé de gestion technique
- Editer les baux
- Assurer le rendez-vous de signature de bail et d'accueil du nouveau client
- Renseigner et tenir à jour les outils de gestion (logiciels, tableaux de bord...)
- Reporting de ses activités

### Activités secondaires :

- Assurer le suivi des dossiers LOCA-PASS et FSL
- Assister les autres collègues en cas de surcroit d'activité ou les remplacer en cas d'absence
- Saisir et scanner des demandes de logements.
- Participer aux réunions partenariales organisées par les travailleurs sociaux (cellule de recours, comité de suivi CHRS, ...)

### **Cette liste de missions n'est pas exhaustive.**

Une première expérience de 2 ans minimum dans le domaine du commercial locatif est souhaitée, de préférence chez un bailleur social. La connaissance du milieu immobilier locatif local ainsi que de la réglementation HLM serait un plus.

### **Qualités souhaitées :**

- Réactivité
- Sens commercial
- Capacité à convaincre
- Relationnel

### **Compétences souhaitées :**

- Savoir mener une mise en location de programme
- Maîtrise de l'entretien de découverte
- Maîtrise des aspects réglementaires de l'attribution de logement HLM
- Capacité à analyser une situation en fonction des textes réglementaires
- Savoir s'approprier son patrimoine
- Savoir rendre compte

Diplôme souhaité : BAC+2 spécialité professions immobilières.

Temps de travail : temps plein

Type de contrat : CDI

Date de prise de poste : dès que possible

Localisation : Puilboreau

Rémunération : 1900€ brut mensuel (autres avantages : 13<sup>ème</sup> mois, prime vacances, intéressement, tickets restaurants, horaires variables, ...)

Merci d'envoyer vos candidatures (CV et lettre de motivation) à :  
Vanessa ALLARY – Responsable Ressources Humaines

[rh@noalis.fr](mailto:rh@noalis.fr)