

FICHE DE RECRUTEMENT**Intitulé du poste :****Chargé(e) de la captation de biens immobiliers (H/F)**

ViagéVie, dispositif territorial né d'un partenariat entre l'association SOLIHA Provence et la Banque des Territoires, vise à répondre de manière combinée à plusieurs enjeux sociétaux majeurs dans une logique d'intérêt général :

- **L'accompagnement du vieillissement** : faciliter le maintien à domicile dans de bonnes conditions de séniors propriétaires de leur bien mais disposant de revenus insuffisants ;
- **L'emploi de proximité** : favoriser l'emploi dans les secteurs du service à la personne au travers d'un service d'accompagnement de référence ;
- **La transition énergétique et écologique** : requalifier l'habitat urbain ancien et diffus grâce aux ressources du bouquet et à l'action de l'opérateur ViagéVie ;
- **Le logement social** : remettre le bien sur le marché une fois libre, pour l'installation de ménages solvables mais pas classiquement finançables ;
- **La mixité sociale** : assurer le maintien des séniors dans leur quartier, favoriser l'accession sociale à la propriété et limiter les spéculations immobilières et gentrifications, en lien avec les politiques sociales et territoriales.

Descriptif des missions :

Rattaché(e) au responsable de mission, votre rôle est de promouvoir le dispositif ViagéVie auprès de propriétaires en viager et de participer au développement de l'activité de la société.

Vos principales missions seront de :

- Développer l'activité par une démarche de prospection régulière et active auprès de particuliers propriétaires d'appartements, de maisons en viager, en utilisant toutes les techniques de prospection appliquées (porte à porte, mailing, téléprospection, suivi des prescripteurs...),
- Communiquer efficacement à l'aide de supports en vue de développer la notoriété du dispositif ViagéVie et d'étendre notre réseau,
- Visiter les biens prospectés et effectuer les diagnostics immobiliers,
- Conseiller la Direction dans les différentes étapes de la vente du bien (estimation des prix, démarches administratives, aspect juridique...),
- Contribuer, auprès du responsable de mission, à l'élaboration des dossiers techniques et financiers (Diagnostic 360, étude de marché de l'opération, bilan de visites, bilan d'activité, etc.),
- Assurer, si nécessaire, la négociation du bien jusqu'à la vente,
- Gérer votre planning et vos rendez-vous clients,
- Mettre à jour les bases de données internes et établir un reporting régulier de votre activité auprès de votre hiérarchie.

Cette liste n'est pas limitative.

Lieu de travail : Marseille 13013

Des déplacements fréquents sont à prévoir sur l'ensemble des Bouches-du-Rhône et la région PACA.
Permis B obligatoire.

Profil recherché :

De formation bac+2 minimum en commerce et/ou immobilier, vous justifiez d'une expérience confirmée sur des fonctions similaires.

Vous avez de fortes compétences commerciales, un bon sens du contact et un pouvoir de conviction développé vous permettant de négocier efficacement avec les potentiels clients. De plus, vous avez une bonne connaissance du marché immobilier local (les prix en vente couramment pratiqués, la concurrence...) et vous maîtrisez le droit immobilier et les aspects juridiques susceptibles d'intervenir dans une vente.

Nature, durée du contrat, temps de travail, date d'embauche :

CDD de 6 mois, 35h hebdomadaire, à partir du **01/09/2020**.

Rémunération :

Entre 25 000 et 30 000€ brut annuel, à négocier en fonction du profil

Adresser votre candidature, CV lettre de motivation, **UNIQUEMENT** par mail à Marion PEÑA,
m.pena@soliha.fr