

AVIS DE RECRUTEMENT N°23/08/2024/001

LOGIQ SA, présent au Burkina Faso depuis 2014, est une Société de référence dans le secteur immobilier au Burkina Faso. Grâce à son expertise dans le domaine, son professionnalisme et le dynamisme de ses équipes, la Société a réussi à renforcer sa position sur ce marché et ainsi obtenir la confiance renouvelée de sa clientèle.

Pour accompagner son développement, LOGIQ SA renforce ses équipes et recrute deux (02) **Commerciaux H/F**.

Mission :

Le Commercial a pour mission de :

- Assurer le développement et la fidélisation de son portefeuille clients ;
- Effectuer une veille concurrentielle constante afin d'améliorer ses offres.

Tâches et Responsabilités principales :

- Prospecter, négocier et vendre les différents types de logements de la cité Oasis ;
- Effectuer des sorties quotidiennes pour capter toute bonne opportunité ;
- Identifier, comprendre et analyser les besoins des clients et proposer des solutions d'adaptation par rapport à leurs attentes ;
- Participer activement aux animations commerciales ;
- Constituer et gérer efficacement son portefeuille client (existant et nouveau) ;
- Identifier et démarcher des souscriptions collectives auprès des entreprises et des mutuelles pour la vente des logements de la cité Oasis ;
- Développer et entretenir un portefeuille clients entreprises et mutuelles ;
- Participer à l'élaboration des offres personnalisées pour chaque entreprise ;
- Organiser et réaliser des visites terrains et des présentations sur le site ;
- Participer à des activités de networking local, club services pour prospecter les particuliers locaux ;
- Négocier les conditions de vente avec les entreprises et mutuelles ;
- Assurer un suivi de l'élaboration des cahiers de charge et des conventions avec les clients entreprises /mutuelles ;
- Assurer le suivi des transactions jusqu'à la signature des contrats ;
- Assurer un suivi personnalisé des futurs acquéreurs après la transaction ;
- Fidéliser les entreprises /Mutuelles et obtenir des recommandations ;
- Remonter immédiatement toutes les informations terrains à l'équipe ;
- Établir des rapports réguliers de prospection et de résultats obtenus ;
- Veiller à l'inspection des logements fini avant la remise de clé ;
- Assurer une veille concurrentielle permanente et faire remonter toute information utile à sa hiérarchie ;
- Établir et mettre à jour régulièrement sa fiche d'activité ;
- Promouvoir et défendre l'image de l'entreprise et être force de proposition d'amélioration.

Profil recherché :

- De Formation BAC + 2/3 en Gestion commerciale, Marketing et Communication d'entreprise, Techniques de Vente et de Commercialisation.
- Justifier d'une expérience avérée de 2-3 ans dans un poste similaire ; une expérience de la vente dans le domaine de l'immobilier et/ou d'autres domaines similaires serait un atout.

Qualifications :

- Avoir une expérience commerciale terrain dans l'immobilier ou dans d'autres domaines similaires ;
- Avoir une maîtrise des caractéristiques techniques des produits, des plans d'aménagements, plans de masses, identification parcellement et bornage de terrain ;
- Avoir une bonne connaissance du marché immobilier ;
- Maîtriser les pratiques commerciales et les techniques de négociation commerciale et de vente ;
- Savoir optimiser et développer son portefeuille clientèle ;
- Maîtriser du montage des dossiers d'offres techniques et financières ;
- Être doté d'une capacité d'adaptation et d'apprentissage forte ;
- Avoir une bonne connaissance du secteur d'activité ;
- Avoir une maîtrise des outils bureautiques (MS Excel, Word, Powerpoint etc...).
- Être capable de travailler sous pression, à des horaires variés et sur le terrain ;
- Avoir l'esprit d'équipe ;
- Être organisé, réactif, proactif et polyvalent ;
- Être intègre, professionnel, rigoureux et axé sur le résultat ;
- Posséder de fortes qualités d'écoute et avoir le sens des responsabilités ;
- Faire preuve de dynamisme, d'autonomie, d'esprit d'initiative ;
- Avoir le sens de la communication, un esprit de synthèse et l'aisance rédactionnelle
- Excellent sens de la communication persuasive et de la négociation ;
- Capacité à travailler sur le terrain.

Les candidats (es) intéressé (es) par cette offre devront déposer leurs dossiers contenant un CV et une lettre de motivation à transmettre par mail à **recrutement@logiq-sa.com**.