

Le groupe CBRE, entreprise du « S&P 500 » cotée à la bourse de New York est le n°1 mondial du conseil en immobilier. Au Maroc, notre équipe compte environ 50 collaborateurs et couvre l'ensemble du territoire Marocain. Dans le monde, le groupe compte plus de 36 000 collaborateurs opérant dans 60 pays.

CBRE offre la plus large gamme de services destinés aux entreprises, aux groupes internationaux et aux professionnels de l'immobilier (propriétaires, investisseurs, promoteurs...). CBRE les conseille en matière de stratégie immobilière, de transaction, d'aménagement d'espace, d'investissement, d'expertise, de gestion, d'assistance à maitrise d'ouvrage et d'ingénierie financière pour tous types de locaux : bureaux, locaux d'activités, entrepôts, commerces, hôtels.

Travailler chez CBRE Maroc, c'est :

- faire partie d'une équipe jeune et dynamique
- être entouré de professionnels passionnés par leur travail
- réaliser des missions pour les meilleurs groupes nationaux et internationaux
- développer des compétences reconnues et valorisées sur le marché

CBRE Maroc souhaite s'entourer de nouveaux talents en recrutant un :

CONSULTANT COMMERCIAL

Département résidentiel

Lieu : Casablanca | MAROC

Type de contrat : CDI / CDD

Poste à pourvoir : immédiatement

MISSION

Attaché au département résidentiel, vous participez à un projet ambitieux de développement au sein d'un groupe immobilier en pleine croissance et reconnu mondialement pour son professionnalisme, son éthique et son engagement.

En charge de la commercialisation d'un projet résidentiel économique, vous accompagnez également le département Résidentiel dans l'optimisation du processus de commercialisation de ses projets.

Vos principales responsabilités seront :

Participer à la réalisation des objectifs de vente de votre projet et par conséquent du département

Gérer le back-office et effectuer le suivi des ventes à transmettre au promoteur (reportings)

Participer à l'organisation du projet et à la stratégie de communication à mettre en œuvre

Mise en place des différentes actions commerciales nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

Prospection téléphonique et terrain

Gestion du processus de vente de l'accueil à la signature de l'acte définitif

Gestion de l'espace de vente

Effectuer des études de marché dans le but de maîtriser la concurrence

Participer aux livraisons définitives des unités vendues

Ayant un bon sens du relationnel et aimant le contact client, vous êtes proactif(ve) et doté(e) de bonnes qualités rédactionnelles et de synthèse. Vous souhaitez évoluer dans un environnement dynamique et aimez relever les challenges.

Votre écoute et votre savoir-faire pour gérer les priorités seront des atouts majeurs pour réussir vos missions.

PROFIL

De formation type Ecole de Commerce ou Marketing et communication, vous êtes rigoureux (se) et organisé(e).

Une première expérience d' 1 à 2 années dans l'immobilier et/ou la fonction commerciale est exigée.

Doté(e) d'une fibre commerciale et d'une qualité de service, vous possédez de réelles aptitudes relationnelles.

Passionné(e) par le terrain, vous savez travailler en équipe tout en conservant une certaine autonomie dans la réalisation de vos missions.

Vous maîtrisez les outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint, etc.) et avez des capacités rédactionnelles.

POSTULEZ

Merci d'adresser votre CV et lettre de motivation

Mail : maroc.recrutement@cbre.com; soraya.fahim@cbre.com; fatima.zniber@cbre.com

Adresse : 97 Boulevard Al Massira Al Khadra