

## COMMERCIAL : PERMETTRE AUX CLIENTS DE CONCRETISER LEUR PROJET

Le commercial est le premier interlocuteur des acquéreurs potentiels de Maisons Pierre.

Son professionnalisme et son positionnement vont être déterminants dans la relation avec les prospects

Véritable conseiller, il informe les futurs acquéreurs sur leurs possibilités financières, les guide dans le choix du modèle, les assiste dans la recherche de leur terrain, répond à leurs questions et les amène à la matérialisation de leur projet par la signature d'un contrat de construction. C'est lui qui permettra aux clients de prendre la décision de réaliser leur projet.

Le commercial est basé en maison modèle ou en agence commerciale.

Selon un programme établi par le responsable d'agence, il assure des permanences pour accueillir les visiteurs venus spontanément ou dans le cadre d'une opération porte ouverte.

### Parmi ses différentes missions :

- ✓ Accueil téléphonique et physique
- ✓ Recherche foncière, contacts avec les professionnels de la vente de terrain
- ✓ Montage préparatoire du dossier de construction des clients (recherche de documents,...)
- ✓ Participation à des foires, salons et toute animation commerciale en relation avec le public cible
- ✓ Prospection commerciale

### Positionnement hiérarchique

- ✓ Le commercial est sous la responsabilité d'un responsable d'agence.
- ✓ Il lui reporte les résultats de son activité, son prévisionnel.
- ✓ Une réunion commerciale est organisée hebdomadairement

### Les moyens mis à disposition

- ✓ Formation au moment de l'intégration
- ✓ Formations régulières dans l'année
- ✓ Book commercial
- ✓ Assistance d'un service d'accueil téléphonique et de prise rendez vous
- ✓ Base informatique
- ✓ Politique communication régionale et locale importante
- ✓ Possibilité d'organiser des actions ciblées

### Les perspectives

Maisons Pierre a une forte culture de promotion interne.

Le nouveau collaborateur passe de commercial débutant à commercial confirmé.

Il peut passer ingénieur commercial, après avoir rempli les conditions de résultats et de contrôle de connaissance et de compétence.

Le poste de responsable d'agence est la suite logique d'une carrière commerciale réussie et des talents potentiels d'animateurs.

Les objectifs d'ouverture d'agence offrent localement ou non une forte capacité de promotion interne.

### Profil

Les impératifs pour réussir se situent, avant tout, dans les attitudes et la disponibilité : sens du relationnel, curiosité, mémoire, capacité d'adaptation, résistance au stress, optimisme, enthousiasme font partie de la panoplie du commercial Maisons Pierre.

### Aptitudes relationnelles

Devenir propriétaire est l'un des projets les plus importants d'une vie, il entraîne questions, craintes, besoin d'avoir des réponses claires, un interlocuteur sécurisant et à l'écoute. Le commercial Maisons Pierre doit représenter pour nos clients une personne fiable, compétente, capable de comprendre les attentes des futurs acquéreurs et d'y répondre de façon professionnelle et humaine.

### Conditions de rémunération :

Fixe + Primes + voiture de société à partir du 7<sup>ème</sup> mois.

Participation à des challenges.