Agent Commercial en Immobilier H/F

Statut indépendant – Lyon / Bourgoin-Jallieu / La Tour-du-Pin – À pourvoir dès que possible

6 300 lots en syndic et gestion, et autant de propriétaires qui vendront un jour. Chez RIF, vous ne démarrez pas d'une feuille blanche : vous développez votre activité de transaction sur un portefeuille client déjà constitué.

QUI SOMMES-NOUS ?

Régie Immobilière Fiducia (RIF) accompagne depuis 2012 les copropriétés, les propriétaires bailleurs et les vendeurs de la région lyonnaise et du Nord-Isère. Syndic de copropriété, gestion locative, location, transaction : nous couvrons l'ensemble du cycle de vie d'un bien immobilier, sous un même toit.

- **3 agences** : Lyon, Bourgoin-Jallieu et La Tour-du-Pin
- **20 collaborateurs**, une structure à taille humaine où les décisions se prennent vite
- **6 300 lots** gérés en syndic et en gestion locative
- **Une croissance continue** depuis 2012, portée par la recommandation de nos clients

Travailler chez RIF, c'est rejoindre une équipe qui fait vivre à ses clients comme à ses collaborateurs une expérience immobilière efficace et réussie : **notre culture client.**

Notre activité syndic est certifiée NF Habitat – Syndic engagé depuis janvier 2025 (CERQUAL Qualitel Certification) : nos pratiques sont auditées chaque année par un organisme indépendant. Un gage de sérieux que vous pourrez mettre en avant auprès de vos vendeurs comme de vos acquéreurs.

POURQUOI CE POSTE EST DIFFÉRENT

La plupart des mandats d'agent commercial vous laissent seul face à la prospection froide. Ici, notre portefeuille syndic et gestion — **6 300 lots** — constitue un vivier de vendeurs et d'acquéreurs que vous êtes le premier à travailler, avec la légitimité d'une régie implantée localement depuis 2012.

VOTRE MISSION

Conquête de biens à vendre

- Exploiter le portefeuille syndic et gestion de RIF et transformer ces contacts en mandats
- Développer votre portefeuille en animant votre réseau et votre secteur
- Mener des actions de prospection ciblées, avec les outils mis à votre disposition
- Réaliser les évaluations et conseiller le vendeur sur les améliorations et les obligations réglementaires
- Rédiger le descriptif de présentation et de valorisation du bien (plans, photos, vidéos)
- Bâtir un plan de commercialisation : mailings, panneaux, portails immobiliers, réseaux sociaux

Gestion et suivi des clients acquéreurs

- Qualifier la recherche : découverte, besoins, motivations, capacité de financement
- Sélectionner les biens correspondant au projet de vos acquéreurs et organiser les visites
- Vous tenir informé(e) en permanence de l'offre en portefeuille

Négociation et suivi jusqu'à la signature

- Mener les négociations de bout en bout
- Accompagner et conforter vos clients à chaque étape de leur projet
- Assister les parties lors de la rédaction du compromis et de l'acte authentique chez le notaire
- Répondre à leurs préoccupations et leur apporter une solution constructive, par téléphone, par e-mail ou en agence

VOTRE PROFIL

- Vous justifiez d'au moins 3 ans d'expérience réussie en transaction immobilière
- Vous avez le goût des métiers de l'immobilier et de la relation commerciale
- La prospection ne vous fait pas peur : vous savez aller chercher vos mandats
- Vous êtes organisé(e) et méthodique
- Vous souhaitez vivre une aventure entrepreneuriale, mais encadrée et accompagnée
- Appréciés sans être indispensables : BTS Professions immobilières, licence ou master commercial

Les atouts qui feront la différence

- Un fort relationnel
- La persévérance
- L'autonomie

CE QUE NOUS VOUS PROPOSONS

- **Un portefeuille de 6 300 lots à travailler** : des contacts chauds, pas une liste froide
- Des outils de communication et de marketing performants pour servir votre image, vos prospects et vos ventes
- **Vous êtes maître de votre rémunération** : plus vous rentrez de mandats, plus vous vendez, plus vous gagnez
- Une formation continue et un accompagnement à la prise de poste
- Une équipe sur laquelle vous appuyer au quotidien : l'union fait la force
- Un rôle à jouer dans le développement ambitieux de notre département transaction

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Statut :** agent commercial indépendant, rémunération à la commission
- **Secteur :** agences de Lyon, Bourgoin-Jallieu et La Tour-du-Pin
- **Prise de poste :** dès que possible
- **Expérience :** 3 ans en transaction immobilière (exigé)
- **Permis B :** exigé

CE POSTE EST FAIT POUR VOUS ?

Envoyez-nous votre CV et quelques lignes sur ce qui vous donne envie de nous rejoindre. Nous répondons à toutes les candidatures.

À très vite !