

Entreprise immobilière dynamique de 200 collaborateurs, **Habitation moderne** exerce dans les activités de constructeur et bailleur essentiellement de logements aidés avec un patrimoine de plus de 10 600 logements, ainsi que de **locaux commerciaux et professionnels** sur le territoire de l'Eurométropole et essentiellement à Strasbourg.

Habitation moderne est également **gestionnaire de patrimoine** pour le compte de tiers (logements, locaux commerciaux et professionnels) avec un portefeuille de plus de 400 lots. La société a engagé en complément une diversification de ses champs d'intervention vers la promotion immobilière et la cession de patrimoine, outre son implication dans les projets immobiliers du territoire.

Participez au développement de l'activité de promotion immobilière d'un acteur local de référence en matière de logement.

Habitation Moderne, acteur immobilier local reconnu en Alsace et plus particulièrement sur l'Eurométropole de Strasbourg, développe actuellement une activité d'accession à la propriété. Pour accompagner cette dynamique, nous recrutons un.e Conseiller.ère Commercial.e en immobilier neuf et vente de patrimoine. Vous intégrerez une structure engagée, à taille humaine, et participerez activement à la définition et au déploiement de notre stratégie commerciale.

Nous recherchons un **Conseiller.ère Commercial.e en Immobilier (H/F) en CDI**.

Sous la direction de notre Directrice Adjointe du Développement et de l'Investissement, en charge de l'Accession, et en lien direct avec nos Responsables de Programme et équipes transverses, vous :

- Assurez la **commercialisation des logements neufs et achevés** auprès des particuliers ;
- Accueillez, informez et conseillez les clients (sur site, par téléphone, en salons ou lors d'événements) ;
- Menez les **visites commerciales** et accompagnez les prospects jusqu'à la signature de l'acte de vente ;
- Développez votre portefeuille via une **démarche proactive de prospection** (appels, terrain, digital) ;
- Accompagnez vos clients dans toutes les étapes de leur projet, y compris les choix de prestations et modifications (TMA), en lien avec les équipes techniques ;
- Participez à la **conception des programmes immobiliers** (plans, prestations, ciblage) pour assurer l'adéquation offre/demande ;
- Contribuez à la **stratégie marketing** : supports de vente, outils digitaux, actions de communication ciblées ;
- Menez une veille sur les **aides et dispositifs d'accession** (TVA réduite, PTZ, etc.) pour sécuriser les ventes ;
- Intervenez dans la **construction des études de marché** et l'ajustement des positionnements commerciaux.

### Profil recherché

- Formation Bac+2 minimum en commerce, immobilier ou domaine équivalent ;
- Expérience de 2 à 3 ans minimum en **vente de biens immobiliers**, idéalement en VEFA ou accession sociale ;
- Vous êtes reconnu.e pour votre sens du **service client**, votre aisance relationnelle, votre réactivité et votre esprit d'initiative ;
- À l'aise dans un environnement transverse, vous êtes **rigoureux.se**, autonome et organisé.e ;
- Vous maîtrisez les bases de la communication commerciale, les outils bureautiques, et les dispositifs de vente en immobilier (VEFA, fiscalité, financement) ;
- Permis B indispensable.

## Ce que nous vous proposons

- **CDI** à temps plein, basé au siège à Strasbourg ;
- **Rémunération fixe + commissionnement** sur les ventes réalisées ;
- Mise à disposition d'un bureau, ordinateur, téléphone ;
- **Avantages proposés par l'entreprise** (Titres restaurant / Mutuelle / Prévoyance / Retraite supplémentaire / Intéressement / Diverses primes – 13ème mois / Forfait mobilité durable / CET / CSE / ...)

## Postulez dès maintenant !

Pour candidater, merci d'adresser CV et lettre de motivation à la Direction des Ressources Humaines par courrier ou par mail à l'adresse **[candidature@habitationmoderne.org](mailto:candidature@habitationmoderne.org)**

