

Fondée en 2012, LVTiC est une structure indépendante et dynamique en forte croissance, leader sur le marché de niche de **l'immobilier industriel, logistique et artisanal** en Suisse romande.

LVTiC, c'est près de 400'000 m² de surfaces louées ou vendues, un réseau d'entreprises, de propriétaires et d'investisseurs avec près de 3000 recherches actives.

LVTiC apporte des services tels que des conseils stratégiques, l'estimation et la commercialisation des surfaces à vendre ou à louer, la valorisation des actifs et la mise en valeur de friches industrielles.

Pour renforcer notre équipe, nous recrutons un/e Conseiller/ère spécialisé/e en gestion de projets immobiliers d'entreprise (rénovation et développement) à 100%

Rejoindre LVTiC, c'est une opportunité de déployer son plein potentiel, prendre des responsabilités et rejoindre une équipe agile et performante.

Votre mission :

Contribuer au développement et à la réalisation de projets immobiliers neufs et/ou en rénovation, complexes et/ou sur mesure et accompagner nos clients (propriétaires, promoteurs, constructeurs, investisseurs ou utilisateurs) sur l'ensemble du cycle de vie de leurs ouvrages: recherche et mise en valeur de terrains ou de bâtiments, études d'opportunités, démarches pour étude de faisabilité, recherche d'utilisateurs, calcul de rentabilité, commercialisation etc.

- Participer à l'élaboration du cahier des charges technique et fonctionnel en intégrant les besoins des utilisateurs, les spécificités du marché et les contraintes techniques et réglementaires (affectations, révéler de construction etc), en collaboration avec les différents intervenants comme des architectes, des ingénieurs travaux, des bureaux d'études, des institutionnels, des propriétaires etc...
- S'assurer que les problématiques de vente et de commercialisation soient bien prises en compte par les mandataires dès la définition du projet, en fonction des besoins d'une clientèle potentielle
- Accompagner le lancement et la pré-commercialisation des réalisations immobilières selon la réglementation, les délais et les objectifs de rentabilité.
- Commercialiser le projet immobilier et assurer le développement d'une offre et d'un plan de communication de projet et de marketing ciblée
- Assurer la prospection, gestion des appels et des recherches clients
- Piloter la commercialisation des surfaces à la vente et à la location
- Assurer le suivi des clients et des mandants, reporting afin de faire aboutir dans les meilleurs délais à la faisabilité de l'opération
- Négocier et réaliser les tâches administratives liées aux affaires et suivi des transactions (location et vente) jusqu'à la signature
- Prospecter des terrains à bâtir, recherche et acquisition de nouveaux mandats.

Votre profil :

- Titulaire d'un bachelor universitaire ou d'un titre équivalent, en économie, architecture ou ingénieur
- Minimum 5 ans d'expérience professionnelle en immobilier d'entreprise industriel et logistique dans le développement de projets et/ou la gestion de projets immobiliers.



- Capacité à gérer des projets complexes et proposer des solutions techniques et créatives
- Connaissance du marché immobilier suisse romand, du marketing immobilier et du droit suisse de la construction.
- Sens de la planification et de l'organisation
- Personne de réseau, à l'aise dans les relations interpersonnelles, orienté résultats et tenace
- Pro-actif, réactif, organisé, dynamique et persévérant, vous êtes rigoureux, flexible, pragmatique
- Sens commercial et bonne adaptation, autonome, avec reporting régulier
- Excellentes aptitudes à la négociation, esprit d'équipe et bonne présentation
- Langue maternelle française. Bonnes notions d'allemand et d'anglais (bilingue un plus)
- Bonne élocution, excellentes qualités rédactionnelles et orthographe irréprochable
- Bonne maîtrise des outils informatique MAC.

Possibilité d'évoluer vers un poste de direction commerciale.

Date d'entrée : dès que possible