

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.

Nous sommes des hommes et des femmes de terrain expérimentés dans les métiers du conseil et du courtage en immobilier industriel, logistique et artisanal au service des investisseurs et utilisateurs, propriétaires et locataires.

LVTiC accompagne les utilisateurs et les investisseurs dans le développement de leurs activités et de leur rentabilité en leur trouvant des solutions immobilières industrielles et commerciales sur mesure. Nous leur offrons une gamme complète de services dans l'immobilier d'entreprise, tels que des conseils stratégiques, l'estimation et la commercialisation des surfaces à louer ou à vendre, la valorisation des actifs et la mise en valeur de friches industrielles, le développement de projets immobiliers sur mesure, etc,...

**Pour renforcer notre équipe, nous recrutons un/e Conseiller/ère spécialisé/e en immobilier commercial à 100%**

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

**Votre profil :**

- Minimum 2 ans d'expérience professionnelle en immobilier d'entreprise : industriel, logistique et artisanal.
- Doté d'un état d'esprit intra-preneur, vous êtes ambitieux, indépendant, organisé
- Personne de réseau, 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
- Capacité à gérer des projets complexes et proposer des solutions techniques et créatives
- 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.
- Voiture et téléphone portable obligatoires

**Votre mission :**

- Gestion des appels et des recherches clients
- Commercialisation des surfaces à la vente et à la location
- Prospection, recherche et acquisition de nouveaux mandats
- Assurer des tâches administratives liées aux affaires
- Visites des locaux avec les clients
- Rédaction et mise en ligne des annonces
- Suivi des clients et des mandants, reporting
- Négociation et suivi des transactions (location et vente) jusqu'à la signature

Possibilité d'évoluer vers un poste de direction commerciale.

Date d'entrée : dès que possible

