

OFFRE D'EMPLOI

Responsable des ventes (H/F)

Entreprise Sociale pour l'Habitat, filiale d'Action Logement, Noalis est à la fois aménageur, constructeur et gestionnaire de biens locatifs abordables, avec un parc de plus de 11 000 logements en Nouvelle Aquitaine. Jeunes, familles, seniors... Noalis propose une solution logement adaptée à tous les moments de la vie.

Notre raison d'être : « Loger, accompagner et s'engager ensemble, pour contribuer à une société solidaire et durable ».

Si vous vous reconnaissez dans ces valeurs, et que vous voulez être utile aux autres, au sein d'une équipe dynamique, rejoignez-nous !

Nous recherchons un(e) Responsable des ventes H/F basé(e) à Angoulême.

Descriptif du poste

Sous la responsabilité du directeur clientèle, vous êtes responsable de la mise en œuvre de la stratégie des ventes sur l'ensemble de la société et de l'administration des ventes du patrimoine, vous effectuez aussi le cas échéant de la commercialisation.

Activités principales :

- Participer à la **stratégie vente de l'entreprise** et sa déclinaison, cibler les programmes à vendre, et participer à la prospection des futurs programmes à commercialiser
- Préparer les programmes vente HLM en corrélation avec PMT, PSP et CUS
- Initier le process de commercialisation des nouveaux programmes
- Mettre en place la commercialisation des programmes en vente : **rendez-vous avec les mairies**, équilibrage des grilles de prix de vente, lancement des dossiers préparatoires
- Assurer la vente des programmes de maisons et appartements et/ou opérations en commercialisation directe
- Sécuriser le positionnement commercial des opérations en accessions
- **Définir et mettre en place des actions de commercialisation nouvelles voire innovantes**
- Définir et mettre en place avec le service dédié les actions de communication
- Développer et entretenir les partenariats favorisant la commercialisation et l'accession à la propriété
- Piloter la commercialisation des programmes et/ou des lots sous mandat de commercialisation
- **Initier, participer et suivre le plan d'actions commerciales**
- Garantir la qualité du parcours acquéreur
- **Commercialiser les logements**
- Veiller à la conformité réglementaire et à la sécurisation des processus de commercialisation et de vente

- Représenter Noalis dans les instances et réseaux professionnels liés à la vente HLM et l'accession

Activités de management et de responsabilité de service :

- Garantir le respect des règles de fonctionnement et des procédures
- Mobiliser son équipe et les ressources sur les objectifs fixés
- S'assurer de la cohérence et de la continuité du travail en lien avec les objectifs
- Produire un reporting régulier et tenir à jour les tableaux de bord d'activité
- Détecter les potentiels et accompagner les collaborateurs dans leur projet professionnel
- Participer au recrutement de ses équipes
- Veiller à la sécurité des collaborateurs

Issu(e) d'une formation dans le domaine de la vente, du commerce ou en professions immobilières, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans le pilotage d'activités commerciales et le management d'équipes, idéalement acquise dans la vente de produits ou services immobiliers au sein d'un bailleur social, d'un groupe immobilier ou d'un promoteur.

Idéalement, vous maîtrisez les enjeux liés à la vente en VEFA ainsi que les dispositifs PSLA, BRS ou lots à bâtir.

Reconnu(e) pour votre sens de l'organisation, votre rigueur et votre réactivité, vous savez conduire des négociations, fédérer des équipes et travailler en mode collaboratif. Doté(e) d'un excellent relationnel, vous entretenez des échanges de qualité avec les différents interlocuteurs et êtes force de proposition afin d'accompagner efficacement la réalisation des projets.

Une Rémunération comprise entre 3 100€ et 3 300€ brut mensuel, à laquelle s'ajoute :

- Une prime de 13^{ème} mois + Prime vacances
- Une prime sur objectif
- Forfait de 208 jours travaillés annuel
- Une prime d'ancienneté
- Carte ticket restaurant (avec prise en charge à 60%)
- Mutuelle familiale avec 75% de prise en charge / prévoyance
- Accord d'intéressement
- Plan d'épargne entreprise avec possibilité d'abondement de l'employeur
- Un parcours d'intégration structuré
- Un CSE

Merci d'envoyer vos candidatures (CV et lettre de motivation) à :
Vanessa ALLARY – Directrice des Ressources Humaines
rh@noalis.fr