



CDI | CONSULTANT IMMOBILIER COMMERCIAL (H/F) (Retail)

Notre société

CBRE est le n°1 mondial du conseil en immobilier d'entreprise. Axite CBRE, qui représente la marque sur le Sillon Alpin est constituée d'un réseau de 6 agences, fortes de 40 collaborateurs : Annecy, Bourgoin-Jallieu, Chambéry, Grenoble, Valence et Vienne.

Les métiers d'Axite CBRE sont complémentaires afin de répondre de manière cohérente aux demandes des entreprises, sur tous les biens s'intégrant dans une stratégie immobilière : commercialisation de locaux d'entreprise (bureaux, commerces, entrepôts, locaux d'activité et industriels), investissement, expertises, conseil en implantation, administration de biens et aménagement d'espace.

Dans le département transaction immobilière de notre structure, nous créons le poste de Consultant en Immobilier Commercial spécialisé dans le Retail en Savoie.

Rattaché au directeur d'agence vous avez pour mission principale de développer, gérer votre portefeuille d'offres, traiter les demandes des entreprises, et les conseiller dans leur recherche et bien sùre négocier et concrétiser les opérations.

Vous intervenez pour le compte de clients divers : des grandes enseignes nationales : grande distribution (Décathlon, Castorama, Orange...), des commerçants indépendants, des banques, des professions libérales, ...

Type de contrat : CDI

Missions

Au sein de notre agence de Chambéry, vous êtes dédié à la commercialisation de locaux commerciaux sur le territoire savoyard :

- Assurer sur votre secteur géographique le développement d'un portefeuille clients (commerçants, petites et grandes enseignes)
- Prospector et négocier l'obtention de mandats de location ou de vente auprès des propriétaires et de cession de bail auprès des locataires
- Développer les relations avec les propriétaires institutionnels et mandants afin de commercialiser leurs biens immobiliers, proposer des solutions et donner un avis sur les valeurs locatives,

- Conseiller et accompagner les enseignes utilisatrices dans la réalisation de leurs projets immobiliers (recherche d'implantations, transfert d'établissement, ...)
- Proposer des solutions innovantes à vos clients, en travaillant en étroite collaboration avec les autres entités du Groupe (aménagement d'espaces, expertise, investissement, ...)
- Garantir un suivi de qualité et de conseil de haut niveau
 - o Analyser des problématiques immobilières variées : évolution des habitudes de consommation et conséquence sur les flux commerciaux et les points de vente, stratégie commerciale des enseignes, optimisation financière, ...
 - o Elaborer des analyses sur les aspects financiers, juridiques et organisationnelles, ...
- Produire des livrables pertinents et clairs afin d'en faire des outils d'aide à la décision
- Coordonner des recherches immobilières sur le marché afin d'identifier des «sites cible»
- Conduire les négociations dans le cadre de prise à bail, renégociation, acquisition, cession, ...

De formation supérieure, vous disposez d'une expérience de la vente de services en B to B, idéalement acquise dans le secteur du conseil et de l'audit et vous avez une très bonne connaissance de votre secteur sur le plan économique ainsi que des connaissances pointues en droit de l'immobilier et de l'urbanisme.

Si vous avez le goût du challenge et un sens du résultat affirmé, si vous possédez un vrai tempérament de développeur « terrain » et une capacité d'écoute et de compréhension des besoins, alors, je vous propose de prendre contact avec nous en m'envoyant votre CV et votre lettre de motivation à : recrutement@axite.fr.