



Consultant immobilier indépendant

Description de l'Entreprise

Devenir consultant(e) immobilier chez effiCity, c'est rejoindre le réseau avec le plus fort taux de croissance. Nous sommes aujourd'hui 1 500 consultants unis autour de 3 valeurs : l'innovation, la qualité de service et le collectif.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un parcours de formation complet et efficace : 91% des consultants actuels se déclarent satisfaits de la formation effiCity (source : IFOP juillet 2017).
 - . Des outils performants pour signer des mandats de ventes : outil d'estimation en ligne, call center, étude de marché, partenariats innovants (visites 3D, shooting photos professionnel ...).
 - . Des outils efficaces pour vendre rapidement vos biens : parcours complet de formation, diffusion d'annonces efficace, supports de prospection personnalisés

Description du poste

Afin de vous accompagner dans la réussite de votre entreprise, effiCity met à votre disposition différents services pour :

Signer des mandats de ventes :

- Démultipliez vos rendez-vous grâce aux contacts collectés sur notre site et notre call center,
- Proposer aux vendeurs une estimation juste de leur bien à l'aide de notre méthode d'étude de marché,
- Faites la différence auprès de vos clients avec des services innovants (visites 3D, shooting photos professionnel ...)

Vendre rapidement vos biens :

Nos consultants donnent entière satisfaction à leurs clients et obtiennent une note de 5,5/6 (Source : Immodvisor)

- Devenez un expert de l'immobilier grâce à notre parcours complet de formation (négociation, juridique, technique et coaching)
- Diffusez vos annonces en 1 clic sur les sites incontournables ainsi qu'à notre base de 900 000 acheteurs.
- Vendez rapidement grâce à nos supports de prospection personnalisés.

Augmenter vos revenus :

Soyez indépendant mais jamais seul(e)

- . Soyez parrainé(e) par un coach dans vos premiers pas,
- . Intégrez une équipe de consultants pour plus d'entraide et de partage,
- . Augmentez vos revenus en développant à votre tour votre équipe commerciale.

Votre rémunération

- . Vous touchez 70% des honoraires sur vos propres vente
- . Vous percevez une rémunération sur chaque vente de votre équipe. Plus votre réseau s'étoffe, plus vos revenus sont récurrents et indépendants de vos propres ventes.

Le Profil recherché

Tous les profils ayant un véritable goût pour les nouvelles technologies, le commerce, la vente et l'immobilier nous intéressent. Ce qui fera votre différence, c'est votre motivation, votre envie d'évolution au sein de l'entreprise, votre bienveillance et votre charisme.

Expérience dans l'immobilier non requise



AG2R LA MONDIALE

Intitulé du poste : CONSEILLER COMMERCIAL

Caractéristiques de l'entreprise : GROUPE DE PROTECTION SOCIALE

Secteur d'activité : Assurance de Personnes

Missions :

- Cibler et prospecter une clientèle de professionnels (Travailleurs non-salariés, artisans, commerçants, professions libérales, dirigeants d'entreprise...)
- Construire et développer son portefeuille clients ainsi que son réseau de prescripteurs (experts-comptables, avocats d'affaires, notaires...)
- Conduire les entretiens en respectant la démarche commerciale de vente-conseil,
- Proposer des solutions sur mesure, adaptées aux besoins des prospects et clients, en épargne, retraite, prévoyance et santé, après avoir réalisé un diagnostic complet de leur situation (audit de protection sociale et patrimoniale),
- Fidéliser les sociétaires en les accompagnant dans leurs projets et en leur proposant de nouvelles garanties adaptées à l'évolution de leurs besoins.
- Reporter de son activité commerciale auprès du Manager et mettre à jour toutes les semaines le SIC (système d'information commerciale) de l'ensemble des contacts et données collectés,
- Participer aux différentes réunions et / ou de formation dans le cadre de son métier.

Profil du candidat

- Formation initiale BAC+2 validée obligatoirement (minimum)
 - Expérience entrepreneuriale bienvenue (dirigeant, profession libérale, agent commercial,...)
- Une première expérience commerciale terrain est primordiale
- Permis B et véhicule indispensable

Localisation : PARIS, REGION ILE DE FRANCE

Horaires : Forfait 208 JOURS/AN

Rémunération Salaire mensuel BRUT

- FIXE + VARIABLE
- AVANTAGES SOCIAUX

Contraintes spécifiques du poste

- ACTIVITE COMMERCIALE NON SEDENTAIRE
- MAITRISE DES OUTILS INFORMATIQUES ET DIGITAUX
- MAITRISE DES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION

Contact :

Nom de l'entreprise : AG2R LA MONDIALE

Personne à contacter : Guillaume THIBAUT-VESQUE

Courriel : guillaume.thibault-vesque@ag2rlamondiale.fr

Téléphone : 07 78 54 87 82

Adresse complète AG2R LA MONDIALE – DR ILE DE France –

154 rue ANATOLE France

92300 LEVALLOIS

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	CHARGE DE MAINTENANCE IOT (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profils
MISSIONS	<p>Le chargé de maintenance IOT assure le bon fonctionnement de la solution (équipements IOT, flux de données de prestataires externes ...) en place chez le client. Il assure la bonne remontée des data du client dans l'iBoard. Sous l'autorité du chef de projet de l'activité maintenance, il veille en permanence au bon fonctionnement, à l'entretien, aux réparations des équipements chez les clients.</p> <p>Dans ce cadre, il intervient sur plusieurs aspects de la maintenance :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préventive : en amont des incidents pour anticiper le moindre problème chez le client, • Curative : à l'identification des incidents, • Evolutive : en proposant une stratégie d'évolution technologique adaptée aux besoins du client. <p>Activités</p> <p>1. Gérer les incidents de maintenance (tickets)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assurer un premier niveau de qualification et d'analyse des incidents reçus • Selon la nature de l'incident (dysfonctionnements/pannes) <ul style="list-style-type: none"> o formaliser une analyse o identifier la ou les actions correctives et les mettre en œuvre o escalader auprès du bureau d'études et de l'équipe « exploitation » o prendre contact avec le client o si nécessaire, transférer au chef de projet maintenance pour planifier une intervention sur site • Dans tous les cas, assurer le suivi de la résolution de l'incident jusqu'à sa clôture. <p>2. Contribuer à l'amélioration des outils et des process</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les problèmes récurrents et mettre en place des solutions long terme en collaboration avec les différentes équipes (bureau d'études, SI, ...) • En priorité, optimiser les interventions de supervision et sur la gestion

	<p>des données fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser les retours en interne auprès du support client, de l'Account Manager, du bureau d'études, de l'Energy Manager, de la DSI voire du marketing • Assurer un reporting hebdomadaire auprès du chef de projet de l'activité maintenance sur les critères définis par ce dernier • Suivre les SLA <p>3. Gérer les interventions sur site de bout en bout (progressivement, en appui du chef de projet maintenance)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir la nature de l'intervention en prenant en compte la dimension évolution du client • Choisir l'intervenant sur site ou le process à mettre en œuvre • Suivre l'intervention à distance pour s'assurer de la qualité de l'intervention • S'assurer de la satisfaction du client
<p>FORMATION ET COMPETENCES</p>	<p>Etudes et expérience : Formation bac+2 ou équivalent. Une 1ère expérience en support client/gestion des incidents dans le domaine de la maintenance est souhaitée.</p> <p>Compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacité et goût pour le développement de compétences techniques dans le domaine des compteurs communicants (IOT) • Capacité d'abstraction pour analyser des dysfonctionnements et élaborer des process • Travail en équipe avec des profils et des situations différentes • Bonne communication à l'écrit, à l'oral, au téléphone avec les clients et les sous-traitants • Capacité à suivre des dossiers, à relancer des interlocuteurs • L'expérience et des compétences sur un outil de ticketing de type JIRA est un plus
<p>CONTEXTE DE TRAVAIL</p>	<p>Relations internes à l'entreprise : Echanges permanents avec toutes les équipes de l'entreprise en lien avec le client : support client, Account Manager, Energy Manager, Chef de projet déploiement, bureau d'études, ops...</p> <p>Relations externes à l'entreprise : Clients, installateurs sous-traitants</p>
<p>ENTREPRISE</p>	<p>NETSEENERGY / EDEV TELESERVICES</p>

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr***

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Chef de Marché SVTR (Stolen Vehicle Tracking and Recovery) H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	<p>Au sein de la Direction Marketing & Communication et sous la responsabilité du Responsable Marketing Offres & Partenariats, le Market Manager / Chef de Produit a pour mission de développer et animer les ventes de boitiers et d'applications Coyote (abonnements), sur l'ensemble des pays concernés, avec les Partenaires de Coyote (opérateurs télécom, assureurs, distributeurs automobiles, concessionnaires autoroutiers, ...).</p> <p>Ses missions ?</p> <p>Il identifie les marchés potentiels, définit la gamme d'offres Coyote Secure pour les adresser, et pilote la promotion et l'animation auprès des différents réseaux et partenaires ;</p> <p>Véritable chef de projet, il met en œuvre et coordonne, avec les autres services / directions de Coyote, les différents chantiers de marketing opérationnel : implémentation SI, conditions juridiques, communication, parcours digital campagnes... ;</p> <p>Il s'assure de l'efficacité des parcours clients liés aux opérations sur l'ensemble des canaux de vente ;</p> <p>Il est l'interlocuteur marketing privilégié au sein de Coyote des canaux de vente, et des Partenaires dont il a la charge, pour la définition et la mise en œuvre des plans d'animation marketing et commerciaux ;</p> <p>Pour chaque opération, il détermine avec le Partenaire : la proposition, les segments clients ciblés, les canaux de vente, les parcours clients, et les moyens à mettre en œuvre de part et d'autre pour en assurer le succès (communication, web, campagnes, ...) ;</p> <p>Il s'accorde avec le pôle Communication et Marketing Digital sur le meilleur dispositif de communication à mettre en place ;</p> <p>Il définit les messages clés et les arguments qui serviront à construire le plan de communication ;</p> <p>A l'aise avec les chiffres, il mesure l'impact et l'efficacité de chacune des opérations déployées, définit les indicateurs de pilotage et effectue des reportings réguliers de chaque opération ;</p> <p>Il gère le budget.</p>

FORMATION ET COMPETENCES	<p>Issu(e) d'une formation (Bac+5), en école de commerce ou d'ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 4 ans.</p> <p>Vous avez une bonne expérience dans la définition d'offres et êtes à l'aise avec les services et parcours digitaux (services Web/Applications, conversion Web/Mobile, selfcare, marketing automation) ainsi que dans la gestion stratégique et opérationnelle de partenariats.</p> <p>La maîtrise de l'anglais indispensable. La maîtrise d'une autre langue (espagnol / italien) est un plus.</p> <p>Vous avez un excellent relationnel, ce qui vous permet de fédérer autour des projets que vous menez et d'atteindre les objectifs.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Fondée en 2005, Coyote est le leader européen des services connectés d'aide aux conducteurs et l'un des plus gros agrégateurs de data sur les routes. Nous proposons des solutions qui s'adressent aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises, avec Coyote Fleet et Coyote Secure.</p> <p>Notre vision : croire au pouvoir de la solidarité de sa Communauté sur la route et à celui des technologies communicantes en temps réel, pour toujours accroître la sécurité des conducteurs.</p> <p>Avec 5 millions de membres en Europe, Coyote est une société française à taille humaine comptant près de 360 collaborateurs, en France et dans plusieurs pays européens.</p> <p>Si l'innovation, l'audace, la solidarité sont des valeurs qui vous chères, si vous souhaitez évoluer dans une société en forte croissance, responsable, et à dimension internationale, rejoignez Coyote !</p>
ENTREPRISE	COYOTE

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	ACCOUNT MANAGER DATA - SENIOR H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Rémunération fixe et variable très attractive Véhicule de fonction premium
MISSIONS	<p>Animé d'un véritable esprit Business Developer, vous serez chargé de pérenniser et développer une clientèle existante mais également d'agir en conquête, sur une clientèle grands comptes (85% d'interlocuteurs exécutifs). Votre compréhension des enjeux chez vos client et prospects, votre connaissance de la donnée et de l'automobile, vous permettront de mieux comprendre comment y intégrer nos solution plus efficacement.</p> <p>Afin d'atteindre des objectifs ambitieux, vos principales responsabilité porteront sur les mission suivantes:</p> <p>Identifier les meilleures opportunités pour développer rapidement votre portefeuille en Crosssell ou en conquête; Conseiller vos interlocuteur sur les usage stratégique pouvant être fait de nos solutions et leur démontrer la valeur du retour sur investissement de celle-ci; Mettre en place et gérer l'ensemble du processus de vente, de la gestion quotidienne et la pérennisation d'un client, prospection de nouvelles opportunités, et à l'activation de nouveaux comptes (proposition, négociation, rédaction contrats, signature) en développant une approche adaptée; Ambassadeur de l'entreprise, participer à des événement clés de l'industrie pour promouvoir la marque, entretenir le réseau ; Être force de proposition au sein de l'équipe pour accompagner l'entreprise dans sa croissance; Assurer un reporting régulier de vos actions ;</p>
FORMATION ET COMPETENCES	De formation Bac +5 ed type école de commerce ou ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans à un poste Sales, Business Manager ou une fonction équivalente dans la commercialisation et la promotion de services associés aux technologies informatiques.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Entreprise technologique innovante en forte croissance, Dataneo est un acteur majeur de la donnée, spécialisé dans la valorisation de données liées aux véhicules et leurs possesseurs. les données notamment fournies par le

	ministère de l'intérieur lui permettant d'offrir des solutions puissantes d'analyse et de conquête pour les secteurs de l'automobile, de la banque, de l'assurance, de l'énergie et du web
ENTREPRISE	DATANEO

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Chargé de recrutement F/H
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	26 / 28 K€
MISSIONS	<p>Dans le cadre de son développement, le Groupe Sentiles recherche un(e) chargé(e) de recrutement.</p> <p>Votre rôle :</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyser les besoins en recrutement avec les Ingénieurs d'affaires Identifier et pré qualifier par téléphone les profils sur les différents jobboards, pour l'ensemble des filiales du Groupe Sentiles Planifier et réaliser les entretiens de recrutements, en collaboration avec les Ingénieurs d'affaires concernés Rédiger et diffuser des annonces sur les supports appropriés
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Le profil recherché :</p> <p>De formation RH ou technique, vous avez une expérience d'un an minimum (hors stage) en tant que chargé de recrutement au sein d'un cabinet de conseil en ingénierie.</p> <p>Vous faites preuve de dynamisme et vous vous épanouissez dans un environnement où le sens du résultat, l'énergie, et l'esprit d'équipe constituent des valeurs primordiales.</p> <p>Vous possédez un excellent relationnel et êtes reconnu(e) pour votre capacité à vous organiser et gérer les priorités.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	Sentiles est un groupe spécialisé dans l'ingénierie, basé à Suresnes.
ENTREPRISE	SENTILES

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Assistant Commercial (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDD / CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	01/03/21
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein, 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	
MISSIONS	<p>Notre agence a enregistré une forte progression de son activité et souhaiterait recruter de nouveaux collaborateurs. Rejoignez-nous ! Notre seule condition requise : être très motivé. Le reste, on s'en occupe !</p> <p>VOS MISSIONS</p> <p>Assister l'équipe des Conseillers et le Manager Monter et suivre les dossiers clients "Ventes" et "Locations" Gérer les fichiers clients Assurer l'organisation commerciale interne Réaliser les affichettes vitrine Tenir les tableaux de bord et les registres Réceptionner les clients Veiller au respect de la qualité de service</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>VOS COMPETENCES</p> <p>Maîtrise du métier de Secrétaire Maîtrise de l'organisation interne à l'agence Connaissance des procédures, méthodes et outils utilisés par les Conseillers</p> <p>VOS QUALITES</p> <p>Fibre commerciale Diplomatie Ecoute et disponibilité Empathie Organisation</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>L'agence CENTURY 21 à Suresnes (92150) lance sa grande campagne de recrutement !</p> <p>Notre agence se classe parmi les agences les plus performantes du réseau CENTURY 21 (qui regroupe 915 agences et 7 200 collaborateurs en France) grâce à une équipe, de conseillers suresnois, très réactive, passionnée, formée (Academy 21) et efficace (ils font partie des 21 premiers conseillers du 92 dont 2 dans le TOP 10 des meilleurs conseillers de France).</p>
ENTREPRISE	CENTURY 21

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Négociateur en Immobilier (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI/AGENT COMMERCIAL Statut : en fonction du profil
NOMBRE DE CONTRATS	2
DATE DE DEMARRAGE	01/03/21
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein, 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	
MISSIONS	<p>Notre agence a enregistré une forte progression de son activité et souhaiterait recruter de nouveaux collaborateurs. Rejoignez-nous !</p> <p>Notre seule condition requise : être très motivé. Le reste, on s'en occupe !</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Quelles que soient vos études, votre parcours ou vos goûts : Notre agence CENTURY 21 vous offre une carrière dans l'immobilier et une formation qui peut déboucher sur Bac+3/+4 !</p> <p>N'hésitez pas à prendre contact avec nous, si vous êtes intéressés ou à en parler à vos connaissances directement, nous échangerons ensemble afin de savoir si nous pouvons répondre à vos attentes.</p> <p>Intégrer CENTURY 21 c'est, pour celui qui entre dans la vie active ou qui souhaite se reconverter, avoir la certitude de bénéficier :</p> <p>de formations continues et adaptées, de la possibilité -exclusive au Réseau CENTURY 21-, de suivre une formation certifiante reconnue par l'Etat (titre RNCP de niveau 6 équivalent Bac + 3/ +4 délivré en partenariat avec l'ESG Executive Education), d'un accompagnement quotidien sur le terrain, d'outils spécifiques intégrés dans notre Système.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>L'agence CENTURY 21 à Suresnes (92150) lance sa grande campagne de recrutement !</p> <p>Notre agence se classe parmi les agences les plus performantes du réseau CENTURY 21 (qui regroupe 915 agences et 7 200 collaborateurs en France) grâce à une équipe, de conseillers suresnois, très réactive, passionnée, formée (Academy 21) et efficace (ils font partie des 21 premiers conseillers du 92 dont 2 dans le TOP 10 des meilleurs conseillers de France).</p>
ENTREPRISE	CENTURY 21

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr