

# Commercial(e) en Immobilier / locaux commerciaux H/F

---

**EVOLIS**, spécialisée dans le conseil en immobilier d'entreprise, est composée de plus de 140 collaborateurs répartis sur 7 sites en Ile de France. Cachan, Guyancourt, Noisy-le-Grand, Pontoise, Saint-Denis, Boulogne-Billancourt, Paris).

Elle est un acteur majeur de l'immobilier d'entreprises, intervenant en tant que conseil dans les transactions (location & vente) entre utilisateurs et propriétaires. Nos services s'adressent aux différents intervenants en immobilier d'entreprises (utilisateurs PME & grandes sociétés, promoteurs, administrateurs de biens, propriétaires institutionnels...).

EVOLIS a pour ambition de devenir le leader sur ce marché et pour atteindre cet objectif recrute actuellement de nouveaux talents pour accompagner sa croissance.

## **Poste :**

Vous accompagnez les dirigeants d'entreprise, propriétaires de locaux et acteurs économiques dans l'ensemble de leurs projets immobiliers.

Véritable intermédiaire entre propriétaires et acquéreurs/locataires, vous apportez, d'une part, des solutions aux propriétaires privés et institutionnels afin de commercialiser leurs bureaux, entrepôts, locaux d'activités et d'autre part, vous conseillez les chefs d'entreprises utilisateurs dans leurs recherches de biens immobiliers.

Responsable d'un secteur géographique, vous avez pour principales responsabilités de :

- Connaître parfaitement le marché de votre secteur et l'exhaustivité des offres disponibles,
- Détenir au sein de ce secteur un nombre de mandats en phase avec nos objectifs de parts de marché,
- Gérer votre portefeuille offres et communiquer sur celles-ci en utilisant les moyens mis à votre disposition,
- Traiter les demandes entrantes d'entreprises pour leur présenter nos services, le marché disponible et trouver l'offre correspondant à chaque client,
- Négocier et concrétiser les opérations (location ou vente) dans l'intérêt de vos clients.

## **Profil :**

De formation supérieure Bac+4/5 (Master en Immobilier, ESC, ESPI, ...), vous souhaitez idéalement valoriser une première expérience de la vente de services et de la négociation commerciale en B to B.

Doté d'un esprit d'initiative et d'un sens du résultat affirmé, vous savez également vous faire apprécier pour votre implication, votre dynamisme et vos qualités relationnelles. Vous êtes rigoureux(se) et organisé(e). Votre talent de commercial, de négociateur et de conseil, votre esprit d'équipe et votre réactivité vous permettront de réussir dans ce métier.

En rejoignant EVOLIS vous bénéficiez d'un parcours d'intégration et de formation riche. EVOLIS vous offre de plus de réelles perspectives de carrière (évolutions vers des postes de statuts supérieurs, management d'équipe, évolutions transversales auprès de nos départements Corporate, Investissement...).

Votre rémunération est motivante et évolutive à la hauteur de vos résultats (une partie fixe définie en fonction de votre objectif et selon votre expérience, une partie variable croissante en fonction de vos résultats).

***Pour postuler : [recrutement@evolis.fr](mailto:recrutement@evolis.fr)***