

CHEF(FE) DES VENTES RÉSEAUX

Accessible
aux débutants

Chargé des ventes Prescripteurs, Responsable prescripteurs



Le chef des ventes réseaux est en charge de l'animation des ventes de programmes immobiliers à travers un réseau spécifique de prescripteurs ou apporteurs d'affaires. Il crée, développe et anime son réseau de prescripteurs et les accompagne jusqu'à la signature de la promesse de vente avec un prospect. Il s'assure également de présenter l'offre en cours à son réseau.

« Je développe et fidélise mon portefeuille-clients constitué de prescripteurs divers et variés. Mes sens du relationnel et des résultats sont sans cesse sollicités pour conclure mes objectifs de vente de programmes immobiliers avec les prescripteurs. »



MES PRINCIPALES ACTIVITÉS

Je développe et anime un portefeuille de prescripteurs apporteurs d'affaires

Architectes, réseaux bancaires, conseillers financiers, agences immobilières...

Je coordonne et accompagne mon réseau dans le suivi et conseil prospect

Aide au montage du financement, conseils fiscaux, personnalisation de la demande, signature du contrat

Je présente les programmes immobiliers destinés à la vente

Réunions d'informations, animations de vente, événements, visite témoins...

MES ACTIVITÉS SECONDAIRES

Je suis en charge de la formation de mes prescripteurs

Définition et suivi d'objectifs, plans d'action, challenges...

Je réalise un suivi des ventes et un reporting régulier

J'aide les prescripteurs sur des aspects administratifs et commerciaux pour fidéliser les ventes

Je contribue à la mise en œuvre de la stratégie de développement

MES COMPÉTENCES CLÉS

- 1 MANAGEMENT INDIRECT
- 2 TECHNIQUES DE VENTE
- 3 MONTAGE FINANCIER ET FISCALITÉ
- 4 SENS DU CLIENT

MON CADRE DE TRAVAIL

- **Très mobile** je rencontre régulièrement mon réseau de prescripteurs dans différentes régions
- **Je suis en lien régulier avec les équipes programme** pour le suivi du programme
- Je **représente l'entreprise** lors d'événements commerciaux que j'organise ou auxquels je participe

D'OÙ JE VIENS

Dans la promotion immobilière

- ✓ Vendeur-négociateur
- ✓ Chargé(e) de clientèle

Autres secteurs

- ✓ Responsable de vente autres secteurs

OÙ JE PEUX ALLER...

DIRECTEUR
DEVELOPPEMENT

DIRECTEUR
COMMERCIAL

COMPÉTENCES NUMÉRIQUES CLÉS DE DEMAIN

Maitrise des outils big data de ciblage clients et des nouveaux médias (réseaux sociaux...). Connaissance des plateformes de commercialisation en ligne



DESCRIPTION DÉTAILLÉE

Le chef des ventes réseaux coordonne et anime un réseau de prescripteurs varié – architectes, réseaux bancaires, conseillers en gestion de patrimoine, agences immobilières... chargés de trouver des prospects ayant un projet immobilier, dans le but de conclure la vente.

Il doit former et accompagner ses prescripteurs tout au long du processus commercial en apportant un appui administratif et commercial, puis clôturer la vente avec le client.

Le chef des ventes réseaux se doit de présenter les programmes immobiliers de son entreprise à son réseau et d'organiser des événements, rencontres avec prescripteurs et clients.



Environnement et conditions de travail

Le chef des ventes réseaux est amené à se déplacer régulièrement auprès de son réseau de prescripteurs sur le terrain, et pour accompagner les prospects.

Il est en lien étroit avec la Direction des ventes en charge de la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Le pilotage de résultats fait ainsi partie du quotidien du chef des ventes réseaux.



Profil d'employeur

Le métier de chef des ventes réseaux se retrouve surtout dans les grosses structures dont la taille et l'organisation le permettent.

Prérequis d'accès au métier

- ✓ Le métier est accessible aux professionnels témoignant d'une expérience confirmée dans la promotion immobilière à des fonctions commerciales (3-5 ans d'expérience minimum)
- ✓ Pour les entreprises, les compétences et la personnalité priment sur le niveau de qualification
- ✓ Une expérience en tant que manager d'équipe représente un atout

Formations fréquentes

- ✓ Bac +4/5 en Commerce ou Gestion
- ✓ Bac +2/3 Techniques de vente



COMPÉTENCES

SAVOIRS

- ✓ Marché de l'immobilier
- ✓ Marketing direct (dont digital)
- ✓ Cadre et conditions de transactions immobilières
- ✓ Droit commercial
- ✓ Analyse financière
- ✓ Fiscalité de l'immobilier

SAVOIR-FAIRE

- ✓ Etre capable de définir une stratégie et la décliner en objectifs
- ✓ Savoir animer et motiver une équipe pour l'atteinte d'objectifs
- ✓ Savoir comprendre les besoins et les attentes du marché
- ✓ Etre capable d'anticiper les besoins client et d'apporter une réponse adaptée
- ✓ Maîtriser l'élaboration et le pilotage d'un budget
- ✓ Savoir élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- ✓ Etre capable de faire appliquer les règles / procédures et contrôler

SAVOIR-ÊTRE

- ✓ Pouvoir faire preuve d'adaptabilité et de flexibilité
- ✓ Avoir le sens du contact et faire preuve d'empathie
- ✓ Savoir instaurer une relation dans le temps
- ✓ Savoir être pédagogue
- ✓ Faire preuve de persévérance et de pugnacité
- ✓ Faire preuve de leadership

EVOLUTIONS DU MÉTIER & COMPÉTENCES CLÉS POUR DEMAIN

La **transition numérique** du métier entamée depuis plusieurs années va se poursuivre et se démocratiser en touchant toutes les entreprises jusqu'aux plus petites. La **commercialisation en bulle de vente traditionnelle va profondément se transformer** au profit d'une prospection réalisée avec des **outils big data** et des **nouvelles plateformes en ligne (de mise en relation entre vendeurs /acheteurs, crowdfunding...)** ainsi que par le développement de la **virtualisation** des biens.

Les tendances à la **personnalisation des biens** et le développement d'offres de **services clés en main** vont se renforcer.