

www.seminor.fr

Pourquoi travailler chez Seminor ?

Parce que la société est un organisme bâtisseur et gestionnaire depuis **1959**. Son patrimoine est implanté sur 86 communes de Haute et Basse Normandie. La qualité des logements et du service rendu est au cœur de la stratégie de l'entreprise. Plus de **6000 logements** ont été construits depuis sa création.

Acteur historique du logement social en Normandie, Seminor propose une offre de logements diversifiée dont des logements familiaux, des résidences autonomie et des foyers logements.

Seminor est dans une démarche de conduite du changement et inscrit son action dans la **responsabilité sociétale**.

Merci d'adresser vos candidatures à recrutements@seminor.fr

Recrutement d'un (e) Chargé (e) de clientèle et de commercialisation (H/F)

Le / la chargé(e) de clientèle assure un rôle de promotion de l'offre locative de SEMINOR auprès des demandeurs de logement. Par son action il(elle) contribue au développement commercial, à la mixité du peuplement et au parcours résidentiel des locataires.

Sous la responsabilité du Responsable de Commercialisation,

Vos Missions

- Accueillir (par téléphone), rechercher, orienter et informer les prospects
- Communiquer sur notre offre de logement
- Enregistrer les demandes de logements et les mettre à jour
- Accompagner le demandeur dans la constitution de son dossier de candidature
- Procéder aux visites de logements et valoriser l'offre locative en argumentant
- Présenter les candidatures en commission d'attribution de logement
- Mettre en ligne des annonces de logement vacant
- Participer au processus de mise en location des logements neufs
- Assurer le lien avec les réservataires de logement (Action Logement / Mairie)
- Assurer un compte-rendu régulier de son activité et suivre l'atteinte de ses objectifs
- Se déplacer fréquemment sur l'ensemble du patrimoine de la société.

Savoir

- Expérience exigée dans le domaine (environ 3 ans)
- Être titulaire du permis B
- Identifier les besoins des clients selon leurs spécificités
- Argumenter et promouvoir l'offre commerciale
- Travailler en transversalité et en équipe
- Rendre compte de son activité
- Maîtriser l'outil bureautique (Pack office)
- Disposer de bonnes qualités rédactionnelles

Savoir-Être

- Bonne présentation générale
- Aisance relationnelle et fibre commerciale
- Sens de l'organisation et de la rigueur
- Sens de l'écoute
- Dynamisme et réactivité