

LOGIA, agences immobilières appartenant au Groupe MENTOR (650 collaborateurs, [www.groupementor.com](http://www.groupementor.com)) et partenaire du site [www.bienloger.com](http://www.bienloger.com) (plus de 3 000 biens à la vente), proposent un poste de : **Négociateur immobilier (H/F)**. Secteurs : Champigneulle, Neuves-maisons, Pont-à-mousson, Toul.

En charge de la commercialisation de biens neufs et anciens auprès d'une clientèle de particuliers, vous aurez la responsabilité d'un portefeuille de vendeurs et d'acquéreurs. Après une formation à nos outils et nos méthodes et dans le respect de la politique commerciale définie, vos missions principales consisteront à :

- Prospecter et animer votre portefeuille.
- Accompagner les clients dans leurs projets et dans la définition de leurs besoins.
- Visiter et estimer les biens immobiliers.
- Négocier et finaliser les ventes (maison, appartement).

**Profil :**

Que vous disposiez ou non d'une expérience dans l'immobilier, nous sommes avant tout à la recherche de personnes curieuses et motivées par ce métier. Nous recherchons des personnes capables de s'auto-former en permanence et de se forger une solide culture immobilière.

Fin(e) négociateur(trie), votre expérience du B to C vous confère les qualités relationnelles indispensables à ce poste. Votre écoute, votre faculté à comprendre les attentes de vos clients et votre disponibilité font de vous un professionnel efficace. Doté(e) d'un bon esprit d'équipe et du sens du service, vous savez aussi vous montrer convaincant(e). Vous avez envie de vous investir et être récompensés de vos efforts ? Rejoignez-nous ! Vous bénéficierez d'un statut salarié et d'une rémunération variable motivante.

Le Groupe MENTOR (650 collaborateurs, [www.groupementor.com](http://www.groupementor.com)) et partenaire du site [www.bienloger.com](http://www.bienloger.com) (plus de 3 000 biens à la vente), propose plusieurs postes de : **Négociateurs en immobilier (H/F)**. Secteurs : Bitche, Toul, Sarreguemines.

Vous êtes disponible, motivé, enthousiaste et possédez une forte capacité relationnelle et d'écoute. Une expérience dans le secteur de l'immobilier n'est pas indispensable car nous assurons une formation de qualité.

Junior ou senior (motivés par une reconversion professionnelle) sont les bienvenus.

Ce sont avant tout les qualités et les compétences des négociateurs qui font la différence et la richesse de nos agences.

En charge de la commercialisation de biens neufs et anciens auprès d'une clientèle de particuliers, vous aurez la responsabilité d'un portefeuille de vendeurs et d'acquéreurs. Après une formation à nos outils et nos méthodes et dans le respect de la politique commerciale définie, vos missions principales consisteront à :

- Prospecter, développer et animer votre portefeuille,
- Visiter et estimer les biens,
- Accompagner les clients dans leurs projets et dans la définition de leurs besoins,
- Négocier et finaliser les ventes.

Vous avez envie de vous investir et être récompensés de vos efforts ? Rejoignez-nous ! Vous bénéficierez d'un statut salarié (convention collective de l'immobilier) et d'une rémunération variable motivante.

XL Immobilier, agence immobilière appartenant au Groupe MENTOR (650 collaborateurs, [www.groupementor.com](http://www.groupementor.com)) est partenaire du site [www.bienloger.com](http://www.bienloger.com) (plus de 3 000 biens à la vente), propose un poste de **Négociateur en immobilier (H/F)** secteur Nancy.

Disponible, motivé, enthousiaste, forte capacité relationnelle et d'écoute. Avec ou sans expérience dans le secteur de l'immobilier (formation assurée). Junior et senior (motivés par une reconversion professionnelle) bienvenus.

Ce sont avant tout les qualités et les compétences des négociateurs qui font la différence et la richesse de nos agences.

Vous êtes commercial(e) vous avez des potentialités, une première réelle expérience dans le commerce ou la vente, des qualités d'écoute, le goût de la relation et du challenge, le sens du travail en équipe ?

En charge de la commercialisation de biens neufs et anciens auprès d'une clientèle de particuliers, vous aurez la responsabilité d'un portefeuille de vendeurs et d'acquéreurs. Après une formation à nos outils et nos méthodes et dans le respect de la politique commerciale définie, vos missions principales consisteront à :

- Prospecter et animer votre portefeuille,
- Accompagner les clients dans leurs projets et dans la définition de leurs besoins,
- Visiter et estimer les biens,
- Négocier et finaliser les ventes.

Vous avez envie de vous investir et être récompensé(e) de vos efforts ? Rejoignez-nous ! Vous bénéficierez d'un statut salarié (avec SMIC minimum assuré) et d'une rémunération variable motivante.