

Directeur commercial et marketing

CONTEXTE :

Il s'agit de participer à la création d'une société dans le domaine de l'immobilier et de l'Internet (conseil en transaction immobilière). Le candidat aura une grande autonomie et devra s'inscrire totalement dans le projet d'entreprise

MISSION

1. Participer à la définition du positionnement de l'offre (au démarrage et par la suite)
2. Assurer l'atteinte des objectifs de vente en conformité avec le business plan
3. Recruter, manager et motiver l'ensemble des équipes opérationnelles et commerciales
4. Définir et mettre en œuvre le plan commercial et marketing, notamment dans sa composante internet
5. Définir et mettre en place les process internes d'organisation qui permettront d'optimiser les moyens humains et matériels mis à disposition.
6. Définir et optimiser les éléments de reporting opérationnels et commerciaux

PROFIL

Candidat avec expérience dans le domaine du management d'équipes de ventes BtoC, ainsi que dans le métier de la transaction immobilière si possible.

Qualités requises :

- Entre 30 et 45 ans
- Formation BAC + 4 si possible type école supérieure de commerce
- Pratique courante de l'anglais souhaitée
- Bonne connaissance de l'usage d'Internet en B to C (web marketing)
- Compétences de veille sur Internet, capacité à trouver de l'information rapidement et avec méthode
- Capacité à encadrer une équipe de conseillers de vente à distance
- Maîtrise d'XL, goût pour les chiffres et les indicateurs de performance

REMUNERATION

30 000 € brut annuel fixe selon profil + primes sur objectifs soit au total une rémunération annuelle comprise entre 40 et 80 000 € + possibilité de participation au capital de la société.

Statut cadre

Lieu de travail : Montpellier

Adresser CV, lettre et prétentions à :

FBO Développement par courriel : fbourelly@orange.fr ou par courrier : Parc d'activités Jean Mermoz – 199 rue Hélène Boucher – 34170 CASTELNAU LE LEZ.

