

Sous la supervision du Responsable commercial & gestion locative, vous êtes amené à animer la commercialisation d'un portefeuille de logements vacants ou en cours de libération, sur l'ensemble du patrimoine, et d'engager toutes les démarches de captation de demandeurs de logements : Prospection, communication, instruction et enregistrement de dossiers.

A ce titre vos missions sont les suivantes :

Commercialisation aux demandeurs :

- **Réaliser l'ensemble des actions de commercialisation** nécessaires des logements vacants et en cours de commercialisation, et des actions de prospection (mailing entreprise, boîtage de flyers, etc.),
- ◆ Contribuer au **renouvellement des annonces** (internet, boutiques, accueil, etc.), **prospector et diffuser** les offres de logements auprès des institutions et partenaires locaux,
- ▲ **Faire des propositions de logements aux demandeurs** de logements (MROD). Effectuer toutes les **démarches administratives et commerciales** afin de proposer des logements en adéquation avec les besoins, les ressources et la situation des prospects conformément à la réglementation.

Candidats et visites :

- **Analyser et mettre à jour** les dossiers des candidats,
- **Organiser et contribuer à la réalisation des visites commerciales** en coordination avec la proximité,
- ◆ **Assurer le suivi** et le **reporting** de ces visites.

La CALEOL (Commission d'Attribution de Logement et d'Examen de l'Occupation de Logement) :

- ▲ En collaboration avec l'attachée commerciale, **constituer l'ensemble de dossier d'attribution** pour présentation du candidat en CALEOL, et assurer un auto-contrôle de la conformité des dossiers présentés,
- **Assurer le suivi du dossier d'attribution** et réaliser l'ensemble des démarches jusqu'à la signature du bail et entrée dans les lieux du candidat,
- ▼ **Veiller à la mise à jour de l'ensemble des données sur les différents outils informatiques** (candidat, logement...) et en assurer le suivi, afin de garantir la fiabilité des données nécessaire pour les demandes de logements, les attributions et les éditions de baux.



AVANTAGES :

Semaine de 4 jours ^{1/2} avec RTT certains samedis, prime de 13^e mois, prime d'ancienneté, prime d'intéressement, prime de vacance, prime de transport, retraite supplémentaire, CSE...



8h/jour du mardi
au vendredi et 4h
le samedi matin



25 - 26k brut
annuel sur 13 mois