



Chargé.e de développement en CDI

Contexte

Depuis 30 ans, Quadrilatère fait partie des leaders du marché de l'aménagement d'espaces.

Notre mission : concevoir et réaliser des espaces de travail intelligents et épanouissants, au service des valeurs de nos clients, du bien-être et de la performance de leurs collaborateurs.

Nos clients : des grands groupes comme Unibail-Rodamco, WeWork, BPIFrance, mais aussi des cabinets d'avocats, des sociétés d'investissement, des start-up, ...

Nos métiers : conseil, gestion de projets, conception, mise au point, travaux, mobilier.

Notre équipe : une cinquantaine de collaborateurs engagés et dynamiques !

Siège basé à Paris Centre (Bourse). + d'infos : quadrilatere.com

Descriptif du poste

Afin de soutenir sa croissance, Quadrilatère recrute un.e Chargé.e de développement pour renforcer son pôle Commercial. Vous serez rattaché.e au Directeur du développement, et intégré.e à une équipe de 2 personnes. Vous travaillerez avec nos équipes internes (conception, gestion de projet, achats, comptabilité) mais aussi avec nos partenaires externes (brokers, AMO, ...) et clients / prospects.

Vos missions consisteront notamment à :

- Déployer la stratégie commerciale et promouvoir les différents métiers, savoir-faire et offres de services de l'entreprise
- Prospecter les clients/projets (anciens et nouveaux) afin d'identifier des opportunités d'affaires sur les différentes typologies de clients (utilisateurs, propriétaires, opérateurs etc ...)
- Accompagner commercialement les clients/projets de l'entreprise dans la définition de leurs enjeux immobilier et/ou de transformation.
- Accompagner les équipes projets dans les étapes successives du processus de vente, en s'assurant de l'adéquation avec les besoins des clients.
- Assurer une qualité de service afin de fidéliser les clients.

Profil recherché :

- Formation BAC+5 ou équivalent, type études supérieures en Commerce, Gestion, Ingénierie immobilière / bâtiment
- 3/4 ans d'expérience minimum dans la vente de prestations en B to B et B to C, de préférence dans le secteur de l'immobilier d'entreprise ou du bâtiment, idéalement en lien avec des projets tertiaires
- Maîtrise des outils Office
- Bon niveau d'anglais professionnel

Aptitudes et compétences attendues :

- Forte capacité de prospection et de développement business
- Animation de réseaux professionnels
- Maîtrise des techniques de vente
- Goût pour le conseil et le sens du service client
- Capacité d'écoute et de compréhension des besoins
- Excellent relationnel et bonne faculté d'adaptation
- Très bonne expression orale et écrite
- Autonome, rigoureux.se et proactif.ve
- Travail en équipe
- Envie d'apprendre

Conditions

Poste en CDI, niveau cadre

Prise de fonction : dès que possible

Rémunération : fixe selon niveau et expérience + variable + intéressement

Avantages : 8 à 12 jours de repos supplémentaires par an, congés payés supplémentaires selon ancienneté, carte titres-restaurant SWILE, mutuelle AXA prise en charge à 60%, télétravail, salle de sport, téléphone et ordinateur portable professionnels.

Merci d'envoyer votre candidature (**mail de présentation + CV**) à : julien.bevillon@quadrilatere.com copie rh@quadrilatere.com