

## Consultant Front Expertise Immobilière

### Entreprise

Un rapprochement en 2014 de 9 cabinets de CGPI, accompagnés de spécialistes de la structuration d'entreprises, a permis la création de Olifan GROUP, une société avec un business model unique combinant une proposition de valeur client innovante, une gouvernance moderne et un modèle économique transparent.

Olifan Group s'adresse aux personnes dont la situation patrimoniale intègre de multiples variables – famille/entreprise/fiscalité et objectifs budgétaires – avec des exigences spécifiques et complexes.

Olifan Group en quelques chiffres :

- 10.000 clients
- 100 collaborateurs dont 34 Partners
- 12 bureaux dont 1 à Genève

Rattaché(e) au Partner du bureau de Aix-en-Provence, vous maîtriserez les enjeux de l'expertise immobilière au sein d'Olifan. Vous travaillerez en étroite collaboration avec l'expertise immobilière et toutes les Régions d'Olifan.

Plus particulièrement, vous soutiendrez la recherche de biens immobiliers correspondant aux attentes de nos clients et serez l'interface entre les promoteurs et les Régions d'Olifan.

Vous maintiendrez une expertise du marché immobilier dans nos Régions d'implantation et vous tiendrez à jour des cadres d'acquisition et d'optimisation ( dispositifs spécifiques type Pinel, Malraux, déficit immo...)

### Vos missions :

#### **Le sourcing des produits avec les promoteurs**

- Repérer et sélectionner les offres immobilières sur nos Régions d'implantation
- Analyser ces produits et les sélectionner
- Se rendre sur place et /ou s'appuyer sur les Régions pour aller visiter les produits et vérifier leur potentiel
- Présenter synthétiquement ces produits aux Régions et s'assurer de la diffusion
- Etablir et vérifier la rentabilité et le potentiel long terme des biens sélectionnés
- Gérer et développer le relationnel avec des promoteurs ciblés
- Devenir un partenaire privilégié et durable
- Développer des offres privilégiées : primauté de la mise en marché

### **Cibler les attentes clients**

- Analyser les attentes de notre clientèle pour cibler les recherches
- Connaître les besoins spécifiques immobiliers liés au Programme de Solution
- Proposer et présenter les biens présélectionnés
- Rechercher des biens si non présents en porte feuille
- Organiser et piloter la recherche de nouveaux clients et prescripteurs

### **Fluidifier les transactions entre Régions**

- Analyser les attentes et les offres de notre clientèle
- Rédiger un bulletin d'Offres/demandes pour diffuser régulièrement l'information
- Etre le moteur des transactions internes

### **Profil du candidat / de la candidate :**

- Expérience significative dans le monde de l'immobilier, idéalement au sein d'un promoteur
- Maitrise des dispositifs légaux et d'optimisation dans l'immobilisation
- Connaissances impératives en réglementation, processus et calcul de rentabilité ...pour l'immobilier

### **Qualités humaines / Soft-skills :**

- Meticuleux, organisé, synthétique
- Avoir le sens du collectif pour travailler en support des Régions
- Qualités relationnelles et commerciales, écoute, convivialité
- Implication et collaboration
- Autonomie et appétence pour la prospection
- Maitrise des outils en ligne (site de vente...) et des outils de présentation

### **Conditions :**

- Contrat à durée indéterminée à temps plein (38h/semaine)
- Lieu de travail : Locaux Olifan à Aix-en-Provence

### **Pour postuler :**

Envoyez vos cv et lettre de motivation à [christine.james@olifangroup.com](mailto:christine.james@olifangroup.com)