

Macoretz Scop recrute un Responsable de projet / Commercial senior - F/H

→ Poste en CDI → Statut Etam → à Saint Père en Retz → A pourvoir dès que possible

Bienvenue chez Macoretz !

Créée en scop en 1986, **Macoretz** est une entreprise générale du bâtiment tous corps d'état intégrés.

Nous concevons, coordonnons et réalisons des projets sur-mesure autour de 3 activités :

- la construction de maisons individuelles (en brique et en bois)
- la rénovation de l'habitat (extensions, agencements et rénovations intérieures)
- les opérations de logements (logements collectifs ou groupés, appartements, maisons individuelles groupées, habitats participatifs)

En cohérence avec notre statut SCOP et nos valeurs, nous développons une politique de Ressources Humaines centrée sur la compétence, le travail en équipe et l'épanouissement au travail.

Rejoignez l'aventure Maco !

En tant que Commercial senior chez Macoretz, vous êtes responsable des projets de construction confiés par nos clients. Interlocuteur unique dédié à chaque étape des projets de maison, vous contribuez au développement commercial des activités de Macoretz.

Sous la responsabilité du directeur d'activité, vous êtes l'interlocuteur privilégié des prospects ayant un projet de construction de maison individuelle ou souhaitant acquérir un logement issu de nos programmes immobiliers. Dans ce cadre, vos missions sont les suivantes :

- **Relation commerciale et vente :**

- Vous êtes l'interlocuteur dédié des prospects avant signature et des clients de la signature du contrat à la livraison.
- Vous validez la maturité et la viabilité économique et technique de leur projet. Vous les accompagnez dans leurs démarches et garantissez leur satisfaction.
- Vous remplissez votre objectif de chiffre d'affaires mensuel et annuel.
- Vous êtes acteur de nos événements commerciaux : portes ouvertes, salon...
- Vous assurez l'accueil de nos prospects à notre agence de Pornic une journée par semaine, et une journée par mois à notre agence de Rezé.

- **Organisation :**

- Vous assurez le reporting de vos actions via nos outils digitaux internes (CRM).

Maillon essentiel de l'accueil et de la transformation commerciale des projets de nos clients, votre contribution nous permettra d'atteindre nos objectifs commerciaux et de maintenir un excellent niveau de satisfaction de nos clients.

Votre profil :

- Avoir le sens du résultat, de la détermination
- Bac+2 Vente ou formation aux techniques de vente équivalente souhaitée
- Expériences réussies sur un poste équivalent
- Très bonnes connaissances dans le bâtiment
- Maîtrise des contrats (CCMI, VEFA)
- Esprit d'équipe, écoute, partage
- Goût du challenge et de la négociation
- Maîtrise de l'outil informatique / CRM
- Savoir-être commercial et force de proposition
- Réseau relationnel local
- Titulaire du permis B et véhiculé(e)

Les plus du poste :

- Poste riche en relationnel
- Travail en plateau, en collaboration avec une équipe de professionnels passionnés (dessinateurs / métreurs / commerciaux)
- Poste consacré à la vente et à la satisfaction des clients
- Chantiers suivis par nos conducteurs travaux
- Salaire fixe
- Déplacements dans un rayon de 1h maximum autour du siège (St Père en Retz)

Rémunération et avantages :

- Salaire à négocier selon profil
- Statut Etam
- Véhicule de service
- Prime de congés payés – caisse CIBTP
- Epargne salariale : intéressement, participation, PEE
- CSE : chèques vacances, billetteries, sorties culturelles
- Possibilité de devenir sociétaire : dividendes Scop
- Possibilité de covoiturage
- Prévoyance (Pro BTP, vacances), mutuelle
- Prestations Union sociale des Scop : aides financières pour les vacances, les activités culturelles et de loisir

REJOIGNEZ-NOUS !

Envoyez votre candidature par email à recrutement@macoretz-scop.fr avec votre CV et vos motivations.