

CUSTOMER SUCCESS MANAGER OPPORTUNITE IMMEDIATE

Secteur : INVESTISSEMENTS ET PROMOTION IMMOBILIERE

Région : ILE-DE-FRANCE

Poste : CDI - CUSTOMER SUCCESS MANAGER

Localisation : 24 RUE DE TEHERAN, PARIS 8EME

A propos :

SIMPROM est une société startup spécialisée dans l'investissement et la promotion immobilière de logement de type mini-copropriétés en Ile-de-France. Notre métier consiste à sourcer, acheter, développer et vendre des opérations immobilières à forte valeur ajoutée à court terme.

Grâce à son positionnement unique et innovant, SIMPROM connaît une forte croissance d'activité. Dans le cadre du développement de la société, nous recherchons notre Responsable Customer Success.

Vos missions :

1) MARKETING / COMMUNICATION (cibler les clients)

- Définition des stratégies commerciales pour chacun des nouveaux programmes ;
- Gestion et coordination de la création des books commerciaux (plans de vente, grille de prix, contrat de réservation, perspectives) ;

2) GESTION COMMERCIALE (sécuriser les clients)

- Réalisation de la veille concurrentielle ;
- Animation du réseau commercial ;
- Suivi des réservations ;
- Traitement rapide des demandes des clients ;

3) SUIVI DU PROJET ET DE LA CLIENTELE (satisfaction clients)

- Accompagnement et suivi des dossiers de financement des futurs acquéreurs ;
- Suivi et gestion des signatures notaires et des appels de fonds de nos clients ;
- Organisation les choix de prestation client ;
- Gestion des travaux modificatifs acquéreurs (TMA) ;
- Communication auprès des acquéreurs sur les avancements du projet ;
- Organisation et réalisation des différentes visites clients (cloisonnements et pré-livraison, livraison) ;
- Accompagnement des clients après la livraison (SAV)

Plus globalement, vous mettrez tout en œuvre pour satisfaire les clients avec lesquels vous entretiendrez une réelle proximité et une relation de confiance.

Votre profil :

Vous justifiez d'une expérience commerciale en relation client ou service client. Doté d'une forte motivation, d'excellentes qualités d'analyse ; vous êtes dynamique et curieux, faites preuve d'autonomie et de rigueur. Vous savez être à l'écoute des clients et êtes force de proposition, vos atouts relationnels vous permettront de tisser de solides liens avec nos acquéreurs et l'ensemble de l'équipe projet (Programme / Travaux).

Vous représentez la société aux yeux de nos clients acquéreurs.

Au-delà du parcours, nous recherchons une personnalité investie et responsable souhaitant participer à l'essor de notre entreprise avec passion et ténacité – vous avez l'esprit entrepreneurial d'une startup.

Votre bénéfice :

Salaire selon expériences

Evolution : places à responsabilités à prendre dans une organisation en croissance. Vos missions pourront, par ailleurs, vous permettre d'évoluer vers la commercialisation de lots.

Contact :

recrutement@simprom.com avec la référence du poste