



bostoën

De groep Bostoën is een belangrijke Belgische speler op de vastgoedmarkt, met een leidinggevende positie waar het innovatieve residentiële projectontwikkeling betreft: natuurbuurtten, levensloop bestendig bouwen, houtskeletbouw... De groep heeft een hoofdkantoor in Sint-Denijs-Westrem (Gent), aangevuld met 3 regionale vestigingen en tal van kijkwoningen en –appartementen.

Voor de verkoop van woonprojecten (woningen en appartementen), gelegen in de driehoek Antwerpen – Brussel – Gent, zoeken we een zelfstandige m/v

BOUWADVISEUR

Je functie:

- Als bouwadviseur ben je binnen je regio en woonprojecten verantwoordelijk voor het (mee) opstellen van de salesforecast, het opmaken van het bouwprogramma (dank zij je regionale kennis) en het behalen van de objectieven inzake volume en marge.
- Je legt contacten met geïnteresseerde klanten op basis van leads die je onder meer door de marketing afdeling aangeleverd worden.
- Door je vakkennis en inschattingsvermogen kan je samen met de klanten de perfecte invulling van hun woonwensen realiseren gebruik makend van innovatieve, verkoopondersteunende technologieën.
- Een uitstekende administratieve en juridische omkadering zorgt er voor dat je de verkoop kan afsluiten met alle nodige lastenboeken, juridische documenten en contracten.
- Je kan voortdurend rekenen op een prima ondersteuning vanuit marketing: communicatie in diverse media, opendeurdagen, kijkwoningen en -appartementen, een performant CRM systeem met geavanceerde leadgeneratie en aantrekkelijke web-oplossingen, gericht gebruik van sociale media, ... waarbij je ook je eigen field-ervaring inbrengt en input voor optimalisatie geeft.
- Die input geef je onder meer bij het marketing lanceringsplan van nieuwe projecten en op de maandelijkse sales meeting zodat het juiste aanbod voor de markt ontwikkeld wordt.
- Intern werk je nauw samen met projectontwikkelaars, projectleiders, en interieurarchitecten. Je rapporteert aan de Verkoopverantwoordelijke Vlaanderen/Brussel.

Je profiel:

- Je hebt ervaring in de verkoop van vastgoed, bij een makelaar, bouwbedrijf of projectontwikkelaar. Géén hard-selling: Bostoën staat voor kwaliteitsvol advies, een vertrouwensrelatie en absolute professionele integriteit.
- Qua opleiding denken we aan een bachelor niveau, eventueel in een commerciële of vastgoedrichting.
- Je bent perfect tweetalig Nederlands-Frans.
- Je bent vertrouwd met innovatieve verkooptechnieken en moderne technologieën

Ons aanbod:

- Een zelfstandig statuut, mét werkzekerheid en optimale ondersteuning vanuit een uiterst professionele organisatie met de modernste marketingtools.
- Een motiverend commissiesysteem dat een prima inkomen garandeert.
- Een breed en innovatief volume vastgoedprojecten dat borg staat voor een aantrekkelijk aanbod op de vastgoedmarkt.

Interesse ? Stuur uw kandidatuur naar jan@hr-management.be . Meer info via hetzelfde adres op 0477 328534. Uw kandidatuur wordt discreet behandeld. Tot binnenkort ! Bezoek onze website www.bostoën.be