

Adjoint(e) aux ventes et locations – Projet Canoë

Lieu de travail : 4480, rue Hochelaga à Montréal

Sous la responsabilité de : Directrice des ventes (coralie.pichette@racheljulien.com)

À titre d'Adjoint(e) aux ventes et locations, vous jouez un rôle clé dans l'expérience des acheteurs et locataires potentiels. Vous les accompagnez à chaque étape de leur parcours, de la première prise de contact jusqu'à la signature, en assurant un suivi administratif et opérationnel rigoureux des activités de vente et de location.

Au quotidien, vous contribuez activement à la mise en valeur des unités, à la gestion des dossiers de candidatures et à la coordination des différents intervenants, tout en offrant un accueil chaleureux et un service professionnel, personnalisé et efficace. Votre contribution est essentielle à la fluidité des processus et au succès global du projet.

Type de poste

- Temps plein
- Entrée en poste : dès maintenant

Horaire

- +/- 40 heures par semaine
- 5 jours par semaine
- Lundi au jeudi : jusqu'à 19 h (début de journée flexible)
- Une journée la fin de semaine (samedi ou dimanche), de 12 h à 17 h

Rémunération et avantages

- Salaire à discuter selon l'expérience
- Commissions
- Régime d'assurance collective payé à 50 % par l'employeur, incluant l'assurance dentaire
- Régime de retraite avec cotisation de l'employeur
- 3 semaines de vacances payées

Responsabilités principales

- Accueillir les clients au bureau des ventes et assurer une expérience professionnelle et chaleureuse
- Offrir les informations pertinentes concernant les unités disponibles en vente et en location à l'aide d'outils interactifs
- Effectuer le suivi des prospects (courriels, appels, CRM)
- Effectuer diverses tâches administratives (classement, saisie de données, suivi de courriels, etc.).
- Préparer et coordonner les baux de location et documents de vente

- Organiser et coordonner les visites des unités
- Mettre à jour les outils de suivi et le CRM
- Assurer un soutien administratif aux équipes de ventes et de locations

Image et professionnalisme

- Représenter le projet Canoë avec courtoisie et professionnalisme.
- Contribuer à offrir une expérience client positive, conviviale et mémorable.
- Maintenir une attitude proactive et orientée vers le service.

Profil recherché

- Expérience pertinente en immobilier, ventes, service à la clientèle ou administration
- Organisation et rigueur
- Autonomie et adaptabilité
- Communication et service client
- Aisance avec les outils informatiques (CRM, Excel, etc.)
- **Bilinguisme requis** : français et anglais, à l'oral et à l'écrit

Ce que nous offrons

- Un environnement de travail humain, structuré et collaboratif
- Un rôle central au sein d'un projet immobilier d'envergure
- Une opportunité de développement professionnel dans un contexte en pleine croissance

Type d'emploi : Temps plein, Permanent

Avantages :

- Assurance Dentaire
- Assurance Invalidité
- Assurance Maladie Complémentaire
- Assurance Vie
- Événements d'Entreprise
- Régime de retraite
- Stationnement sur place
- Tenue Décontractée

Lieu du poste : En présentiel