



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-f-h-173>

Commercial F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre une entreprise spécialisée dans l'investissement immobilier, un FinLab de l'immobilier. Avec plus de 110 M€ collectés depuis 2018, le groupe allie expertise financière et juridique pour sélectionner des opportunités rigoureuses. Une nouvelle dynamique s'affirme autour du restructuring, qui séduit déjà plus de 50 % des investisseurs en 2025. Chaque projet soutient l'économie réelle : sauvegarde d'emplois, rénovation d'actifs anciens et respect des normes énergétiques. Leur mission : **conjuguer performance, sécurité et impact durable pour des investisseurs exigeants.**

Vos missions si vous les acceptez :

- **Appels sortants** : Passer 50 à 80 appels par jour vers des prospects et investisseurs,
- **Qualification et transformation** : Accompagner et transformer les inscrits en investisseurs,
- **Closing** : Présenter les dossiers et valider leurs intentions / souscriptions,
- **Suivi de portefeuille** : Maintenir une relation avec les investisseurs activés pour les fidéliser,
- **CRM** : Tenue rigoureuse de Hubspot, complétion des fiches, suivi de l'activité,
- **Coordination** : Travailler avec le pôle marketing et middle office pour fluidifier le parcours utilisateur,
- **Gestion des levées de fonds** : Assurer la finalisation des souscriptions,
- **Suivi du parcours des souscriptions**, de la réservation à la finalisation,
- Relances des investisseurs pour assurer le rechargement des wallets,
- Suivi spécifique des souscriptions en PEA-PME et relance si nécessaire à l'approche de la clôture des levées.

Missions secondaires :

- Organisation d'événements
- Suivi et gestion des notifications sur la plateforme
- Gestion des campagnes de communication et CRM en lien avec le pôle marketing digital
- Optimisation et structuration des outils de suivi

Qualifications

Et vous ?

- Une **première expérience en gestion de la relation clients**, "ADV" ou middle-office, idéalement dans le **secteur de l'immobilier, finance ou assurance.**
- Excellente communication orale et écrite, suivi rigoureux des processus, maîtrise de Hubspot.

Organisme employeur

TEAM IS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69389, LYON 09, LYON, France

Salaire de base

27000 € - **Salaire de base**
32000 €

Date de publication

11 janvier 2026 à 10:03

Valide jusqu'au

10.02.2026

- Organisation, rigueur, autonomie et sens du service client.
- Esprit d'équipe, proactivité et envie de contribuer à la croissance d'une entreprise innovante.

Si vous aimez les défis et souhaitez avoir un impact direct sur la croissance d'une start-up ambitieuse, ce poste est fait pour vous !

Il en faut plus pour vous convaincre ?

- Une entreprise en forte croissance et en pleine transformation.
- Un poste où vous aurez de l'autonomie et de la responsabilité, avec des perspectives d'évolution.
- Une équipe à taille humaine, avec un fort esprit de collaboration.
- Un environnement stimulant, où chaque action a un impact direct.
- Télétravail partiel.