



<https://latribunelibre.com/emploi/courtier-en-prets-immobiliers-f-h>

Courtier en Prêts Immobiliers F/H

Description

Imaginez votre journée en tant que Courtier en Prêt Immobilier H/F :

Vous développez et animez un réseau de prescripteurs influents dans l'immobilier, enrichissant votre carnet d'adresses avec des agents immobiliers, notaires, constructeurs, et conseillers en gestion de patrimoine.

Chaque rencontre est une opportunité pour renforcer votre réseau et créer des partenariats solides.

Vous accueillez vos clients avec le sourire, les accompagnant dans le montage financier de leurs projets immobiliers.

Vous écoutez leurs besoins, analysez leur situation financière, et proposez des solutions adaptées, devenant ainsi un conseiller de confiance.

Vous utilisez votre expertise pour assurer un service de qualité et des solutions compétitives.

Le succès repose sur la production et la fidélisation.

Vous savez que 80% de vos résultats viennent des recommandations d'agents immobiliers et de clients satisfaits.

Vous entretenez des relations avec soin, créant des liens de confiance durables et renforçant votre réputation professionnelle.

Condition de travail :

Contrat : CDI

Rémunération : 24K Fixe + Variable déplafonné

Horaires Flexibles

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

57672, THIONVILLE,
THIONVILLE, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
65000 €

Date de publication

29 octobre 2025 à 14:05

Valide jusqu'au

28.11.2025

Télétravail : 2 jours par mois

Véhicule de Service : Disponible à l'agence

Avantages Sociaux : Mutuelle, prévoyance, tickets restaurant

Formations et Séminaires : 2 séminaires par an, parcours d'intégration avec formation technique et commerciale

Équipement Professionnel : Ordinateur portable, téléphone, et équipement complet

Qualifications

Nous recherchons des candidats capables de **développer un réseau solide, d'assurer une excellente relation client, et de démontrer une forte aptitude commerciale et financière.**

Les compétences comportementales telles que la capacité à convaincre, à négocier, et une orientation vers les résultats sont essentielles pour réussir dans ce rôle.