

RECRUTEMENT

AGENT COMMERCIAL INDÉPENDANT H/F



Beaux Villages
IMMOBILIER

ÊTES-VOUS NOTRE PROCHAIN AGENT COMMERCIAL INDÉPENDANT(H/F) ?

Rejoindre BVI, c'est faire partie d'un réseau extraordinaire et collaboratif de professionnels.

En tant qu'Agent(e) Commercial(e) Indépendant(e), vous bénéficierez d'une formation de premier ordre et recevrez votre accréditation avec notre entreprise, vous offrant un accès à une large gamme d'outils numériques de

pointe.

Grâce à nos ressources marketing de premier ordre, vous disposerez de tous les outils nécessaires pour promouvoir efficacement votre entreprise. En outre, en vous appuyant sur la notoriété

de notre marque, reconnue aussi bien localement qu'à l'international, vous renforcerez votre crédibilité professionnelle et bénéficierez d'un avantage concurrentiel sur votre marché.

**Ensemble,
visons l'excellence.
Rejoignez BVI dès
aujourd'hui et propulsez
votre entreprise vers
de nouveaux
sommets.**





À PROPOS DE NOUS

Chez BVI, nous ne sommes pas simplement une entreprise, mais une véritable communauté de professionnels unis par des valeurs communes, centrés sur le service et engagés à obtenir des résultats exceptionnels pour nos clients. Que ce soit pour un achat ou une vente, nous sommes convaincus que chaque transaction doit aboutir à une situation gagnant-gagnant, créant ainsi de la valeur pour toutes les parties prenantes.

QUI NOUS SOMMES

Excellence centrée sur le client : Nous plaçons véritablement nos clients et leurs objectifs au cœur de nos priorités, en nous efforçant de leur offrir une expérience inégalée.

Esprit d'équipe: Nous sommes profondément engagés envers notre expertise et le soutien constant que nous nous offrons les uns aux autres.

Ressources exceptionnelles : Avec des services juridiques internes, une stabilité financière, du marketing numérique et un accompagnement à la vente, nos forces collectives nous ont valu des témoignages élogieux, des prix dans l'industrie et la reconnaissance en tant qu'associé exclusif de Savills dans le sud-ouest.

Diversité et expérience : Notre équipe

est multi-nationale, multilingue et multiculturelle, et la plupart d'entre nous ont personnellement vécu une relocalisation, l'achat et/ou la vente de biens immobiliers. Nous apportons cette perspective unique à chaque interaction avec nos clients.

NOTRE HISTOIRE

Fondée en 2007-2008, notre entreprise a connu une évolution remarquable, devenant aujourd'hui un acteur florissant avec 250 collaborateurs répartis sur 13 agences dans le sud-ouest de la France. Notre parcours, marqué par des défis et des réussites, témoigne de notre engagement constant à bâtir une entreprise centrée sur les personnes, fondée sur la collaboration et l'excellence. Au fil des années, nous

avons traversé le Brexit, une pandémie mondiale et des cycles économiques instables, tout en restant fidèles à nos valeurs essentielles : esprit d'équipe, résilience et souci de nos clients ainsi que de nos collaborateurs.

CE QUE NOUS VALORISONS

Chez BVI, l'expérience commerciale ne fait pas tout. Nous mettons un point d'honneur à privilégier des qualités humaines essentielles telles que l'empathie, le dévouement et l'esprit de collaboration. Tout le monde ne correspond pas à notre culture, mais ceux qui le font s'épanouissent dans un environnement où le respect mutuel, l'attention sincère et le travail d'équipe sont des valeurs non négociables.

"L'esprit d'équipe et l'atmosphère chaleureuse qui règnent dans toute l'entreprise sont palpables, et la diversité des clients internationaux."

Christian W.



“ S’associer avec
Beaux Villages
Immobilier, c’est
rejoindre une
entreprise au
parcours éprouvé,
animée par un
engagement durable
envers la qualité et
une culture de
collaboration
conçue pour vous
aider à réussir. ”

Lynn Congley

PRESIDENTE



POURQUOI NOUS JOINDRE ?

Une culture de soutien, centrée sur l'humain, qui favorise la croissance personnelle et la collaboration. Reconnaissance et ressources pour vous permettre d'exceller, avec des outils de pointe et des partenariats stratégiques dans l'industrie. L'opportunité de rejoindre une équipe diversifiée et respectée à l'international, unie par une mission commune : créer de la valeur pour nos clients.

CONSTRUISONS ENSEMBLE QUELQUE CHOSE DE GRAND

Si vous cherchez un environnement de travail où votre engagement et vos valeurs sont soutenus par une équipe innovante, BVI est l'endroit idéal pour vous. Ensemble, nous créerons un impact positif pour nos clients et pour nous-mêmes.

SERVICE PRIMÉ

TRAVAILLEZ AVEC LES MEILLEURS

BVI a été élue Meilleure Agence Immobilière en France (5-20 agences) pendant sept années consécutives, ainsi que Meilleur Site Web en France, par un panel indépendant de plus de 100 experts de l'industrie. Ces distinctions sont le reflet du professionnalisme et du dévouement de notre équipe. Nous sommes honorés et fiers que notre engagement sans faille envers le service client ait été reconnu parmi les plus hauts standards de l'industrie.

AVEZ-VOUS CE QU'IL FAUT POUR ÉLEVER LES MEILLEURS VERS L'EXCELLENCE ?

COMMENT SAVOIR SI C'EST LE BON TRAVAIL POUR VOUS ?

Chez BVI, nous recherchons des personnes qui partagent notre passion pour l'excellence, la collaboration et la croissance personnelle. Pour prospérer en tant que partenaire dans notre réseau, vous devrez :

- ✓ **Faire preuve de curiosité et d'envie d'apprendre**
- ✓ **Être sur de soi et avoir le sens du contact**
- ✓ **Adopter une attitude bienveillante, adaptable et conciliante**
- ✓ **Avoir une bonne maîtrise des outils informatiques**
- ✓ **Briller dans la gestion administration, la planification et l'organisation**
- ✓ **Possédez le permis de conduire valide et disposer d'un véhicule personnel pour les déplacements**

BVI fournit les outils, le soutien et la reconnaissance de la marque pour vous aider à réussir tout en appréciant l'indépendance de gérer votre propre entreprise



"J'ai été accueillie comme un membre à part entière de l'équipe et, dès le début, j'ai été vraiment impressionnée par le niveau de formation et de soutien"

Sophie S.



"J'apprécie vraiment mon travail et j'aime aider mes clients à réaliser leurs rêves !"

Henry Chalmers



QUEL RÔLE JOUE BVI DANS VOTRE SUCCÈS ?

Collaborer avec Beaux Villages signifie que vous n'êtes jamais seul dans votre parcours. Du premier jour jusqu'à votre première vente – et tout au long de votre carrière – nous sommes là pour vous fournir un soutien constant à travers :

• **Accompagnement personnalisé**

De l'intégration à votre première vente, notre équipe offre des conseils, de l'encouragement, du mentorat et une aide pratique à chaque étape du processus.

• **Formation complète pour un succès durable**

Notre programme de formation d'intégration, dispensé par des professionnels expérimentés, couvre tous les aspects du travail sur le marché immobilier. Cette formation initiale n'est que le début – elle est suivie par un apprentissage continu et un mentorat tout au long de votre carrière chez Beaux Villages. Cela vous assure de rester à la pointe de votre domaine et pleinement préparé à réussir.

• **Promotion de marque inégalée**

La marque BVI bénéficie d'une visibilité renforcée sur les marchés immobilier français et international. Vos biens profiteront d'une exposition optimale

grâce aux meilleurs portails, à la publicité imprimée et au marketing local via nos bureaux et agences – le tout en parfaite synergie avec notre image de marque haut de gamme.

• **Matériel marketing efficace**

Nous concevons des supports marketing professionnels et personnalisés pour aider les Agents Commerciaux Indépendants à promouvoir leur activité et à se démarquer sur leurs marchés locaux.

• **Soutien administratif exceptionnel**

Nos équipes internes de back-office, reconnues comme des leaders dans l'industrie, vous apportent leur soutien dans de nombreuses tâches administratives, vous permettant ainsi de consacrer davantage de temps à développer votre entreprise.

• **Mises à jour régulières**

Restez informé(e) grâce à des mises à

jour régulières sur la législation, les tendances du marché et les perspectives de l'industrie, afin de garantir que vous travaillez de manière sécurisée, efficace et toujours en conformité avec la loi.

• **Un réseau collaboratif**

Bénéficiez des avantages d'un environnement collaboratif tout en préservant votre indépendance en tant que votre propre patron. Travailler avec d'autres agents vous permet d'accéder à de nouvelles opportunités et de partager des réussites collectives.

• **Un soutien inébranlable face à tous les défis**

Que vous traversiez des périodes de succès ou que vous affrontiez des obstacles, notre équipe de direction, forte de décennies d'expérience dans l'immobilier, est toujours là pour vous accompagner, surmonter les difficultés et vous aider à aller de l'avant.

Chez Beaux Villages, nous nous engageons à soutenir votre succès, à vous donner les moyens de gérer votre entreprise en toute confiance et à vous aider à atteindre vos objectifs.

QUE FAIT UN(E) AGENT(E) COMMERCIAL(E) INDÉPENDANT(E) EN IMMOBILIER

En tant qu'agent(e) commercial(e) indépendant(e) chez Beaux Villages, vous assumerez plusieurs rôles et serez un acteur clé en fournissant un service exceptionnel aux clients.

Chez Beaux Villages Immobilier, vous ne vendez pas seulement des propriétés ; vous créez des liens, offrez un service exceptionnel et réalisez des rêves – tant pour vos clients que pour vous-même.

Votre rôle inclut :

• Établir des relations avec les clients

Écouter, consulter, poser des questions, conseiller, informer, faire preuve d'empathie et soutenir. Vous fournirez votre expérience et vos conseils à chaque étape du processus, devenant un conseiller de confiance tant pour les vendeurs que pour les acheteurs.

• Maintenir un portefeuille de propriétés

Restez attentif à votre zone locale en prospectant des propriétés, en obtenant des mandats de vente et en garantissant un flux continu de biens pour répondre aux besoins du marché.

• Comprendre les besoins des clients

Utilisez d'excellentes compétences en questionnement et en écoute pour comprendre réellement les besoins des acheteurs et des vendeurs. Trouver un équilibre entre leurs besoins est un défi, mais crucial pour réussir.

• Mandater de nouvelles propriétés

Assistez aux rendez-vous avec les vendeurs pour instaurer la confiance, recueillir des informations essentielles et développer des relations solides.

Cette étape est cruciale pour obtenir des mandats et représenter les propriétés de manière efficace.

• Associer les acheteurs aux propriétés

Identifiez les propriétés correspondant aux critères des acheteurs, accompagnez-les lors des visites et offrez des conseils avisés tout au long du processus, notamment une fois qu'une vente est convenue.

• Gérer le processus de vente

Agissez en tant que lien essentiel entre les vendeurs et les acheteurs, en garantissant une communication claire et fluide. Vous veillerez à tenir toutes les parties informées, répondre aux questions, résoudre les préoccupations et maintenir la satisfaction tout au long de la transaction.

• Construire une forte présence locale

Développez votre présence locale et élargissez activement votre réseau.

Que ce soit lors d'un événement social, en faisant vos courses ou en échangeant dans votre communauté, vous êtes toujours à l'affût de nouvelles opportunités et de contacts prometteurs.

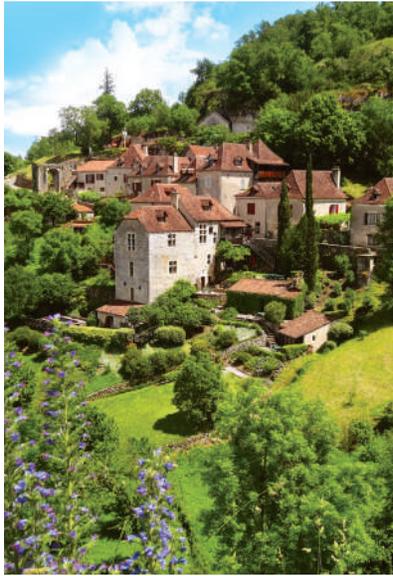
• Gérer l'administration

Le rôle implique beaucoup d'administratif : télécharger les informations des propriétés dans le logiciel de vente, organiser les documents, envoyer les contrats pour signature, gérer les emails, organiser les visites, etc. Lorsque la vente est conclue, vous facturez également Beaux Villages pour votre commission bien méritée !

• Prendre la route

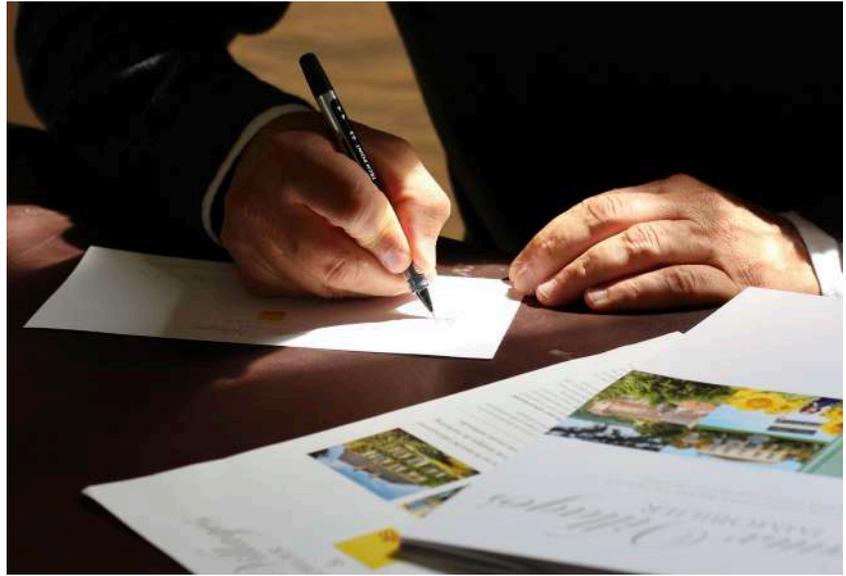
Un(e) agent(e) passe beaucoup de temps sur la route – qu'il pleuve ou qu'il fasse beau, dans le brouillard ou le froid. Vous parcourrez de nombreux kilomètres chaque année dans le cadre de votre travail.





“J’adore faire partie d’une équipe qui célèbre les réussites de chacun ! Il n’est jamais trop tard pour envisager une nouvelle carrière j’ai le sentiment d’avoir trouvé ma vocation.”

Tina W.



QUE POUVEZ-VOUS GAGNER ?

Grâce à notre approche collaborative, vous pouvez générer un revenu, que vous représentiez le vendeur, l’acheteur ou les deux parties dans la transaction.

Chez Beaux Villages Immobilier, vos revenus sont basés sur une structure de commission illimitée qui augmente au fur et à mesure que vous développez votre entreprise. Bien que nous ne fixions pas d’objectifs de vente, nous sommes toujours disponibles pour vous offrir des conseils et un soutien afin de vous aider à atteindre vos propres objectifs.

**Vos gains dépendent de vos efforts.
Avec les outils et le soutien de BVI, le succès est entre vos mains.**

PLUS DE MANDATS SIGNIFIENT UN MEILLEUR POTENTIEL DE REVENU

Votre commission est calculée en pourcentage des **frais nets de l’agence**, qui sont eux-mêmes déterminés par le prix de vente de la propriété.

En ajoutant régulièrement des propriétés mandatées à votre portefeuille, vous attirerez un flux constant de clients potentiels. Ces demandes seront envoyées directement dans votre boîte mail et accessibles via votre portail personnel, assurant une connexion fluide avec les clients intéressés.

Lorsque vous vendez une propriété de votre portefeuille à un client qui vous est attribué, vous percevrez **la commission complète** pour la vente.

Certains de nos meilleurs agents commerciaux gagnent des revenus à six chiffres – cela nécessite de la motivation, du travail acharné et de l’engagement.

AGENCE DE SERVICES COMPLETS

Chez BVI, nous ne nous contentons pas de vendre des maisons –

nous connectons également nos clients avec un réseau de spécialistes de confiance, capables de les guider avec expertise à travers les complexités de l'achat et de la vente de biens immobiliers. Pour nos clients internationaux, nous les accompagnons également dans leur déménagement vers un nouveau pays.

En tant qu'agent(e) commercial(e) indépendant(e), recommander vos clients à ce panel d'experts partenaires non seulement renforce la crédibilité et la valeur de votre service, mais vous offre également une source de revenu supplémentaire grâce aux commissions disponibles.

NOS PARTENAIRES COMMERCIAUX

• **Échange de devises** – Échange de devises – Un service de transfert de devises efficace et sécurisé pour aider les clients à obtenir les meilleurs taux de change.

• **Visas et immatriculation de véhicules** – Accompagnement dans les démarches administratives complexes en France.

• **Représentations fiscale** – Assistance spécialisée pour les rési-

dents non européens vendant leur résidence secondaire en France.

• **Service comptable** – Conseils pour la création d'entreprise et l'optimisation fiscale en France.

• **Déménagement international** – Organisation de déménagements entre la France et le Royaume-Uni.

• **Gestion de patrimoine et fiscalité** – Solutions financières sur

mesure : retraite, investissements et fiscalité transfrontalière.

• **Banque et assurances** – Aide à l'ouverture d'un compte bancaire et souscription à une assurance habitation, santé ou automobile avec un interlocuteur anglophone.

• **Conseils en prêts immobiliers** – Accompagnement pour trouver et sécuriser les meilleures offres de financement.

NOTRE MARKETING: UNE APPROCHE COMPLÈTE ET INNOVANTE

Beaux Villages Immobilier propose une large gamme de solutions marketing innovantes pour garantir que les propriétés de vos vendeurs atteignent le bon public afin que vous puissiez travailler efficacement :



PRÉSENCE SUR UN SITE WEB PRIMÉ

Toutes les propriétés sont présentées sur notre site web très apprécié et facile à utiliser.

PARTENARIAT EXCLUSIF AVEC SAVILLS

Pour les propriétés de prestige, notre solide relation avec Savills offre une visibilité accrue et une crédibilité sur le marché immobilier mondial.

PUBLICITÉ EN LIGNE PREMIUM

Visibilité renforcée grâce à des publicités en ligne premium.

CONTRÔLE QUALITÉ DÉDIÉ

Toutes les annonces sont rédigées de manière professionnelle et maintenues aux plus hauts standards.

PRIORITÉ AUX MANDATS EXCLUSIFS

Les propriétés avec des mandats exclusifs sont prioritaires, leur offrant un avantage concurrentiel sur le marché. Cela garantit une stratégie de vente optimisée pour chaque bien.

RÉSEAUTAGE D'AGENTS

BVI collabore avec un réseau d'agents partenaires pour élargir la portée de votre portefeuille.

PUBLICITÉ IMPRIMÉE

Les propriétés sont présentées dans des publications imprimées de haute qualité pour attirer un public diversifié.

ENVOIS CIBLÉS

Des envois de mails personnalisés sont envoyés à notre vaste base de données de clients et à celles de nos partenaires pour une portée maximale.

VITRINES DANS NOS AGENCES

Les propriétés sont mises en avant dans les vitrines de nos agences et de nos bureaux à travers le sud-ouest.

PROMOTION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Nous utilisons les plateformes de réseaux sociaux pour promouvoir vos propriétés de manière efficace et interagir avec les acheteurs potentiels.

EXPOSITIONS INTERNATIONALES DE BIENS IMMOBILIERS

Beaux Villages Immobilier est présent lors des principales expositions internationales de biens immobiliers pour attirer un public mondial.

PUBLICITÉ SUR LES PRINCIPAUX PORTAILS

Les propriétés sont également présentes sur les portails immobiliers les plus efficaces et les plus reconnus pour une visibilité maximale.

Avec
Beaux Villages,
vous pouvez être sûr que
votre propriété est commercialisée avec précision, créativité et une compréhension approfondie du marché immobilier, garantissant les meilleurs résultats possibles pour vous et vos clients.



“La formation et le soutien qui m’ont été offerts sont inestimables. Je suis très fière de faire partie d’une organisation dont je partage pleinement les valeurs.”

Emma D.

Beaux Villages
IMMOBILIER

VENDU

05 56 71 36 59

BEAUXVILLAGES.COM



NOTRE ÉQUIPE

Ayant reçu le prix de la meilleure agence immobilière de France pendant sept années consécutives, nous sommes fiers de notre éthique de travail et les différents départements et équipes sont là pour vous aider à réussir aussi.

ÉQUIPE DE GESTION POUR LES NOUVEAUX MANDATS : assurer la conformité

Notre équipe de nouveaux mandats travaille en étroite collaboration avec la Direction des Ventes pour vérifier méticuleusement la qualité de tous les mandats de vente, garantissant leur conformité aux exigences légales. Elle vous informera de toutes les étapes nécessaires et vous guidera avec clarté pour assurer un processus précis et efficace.

ÉQUIPE DOSSIERS : votre partenaire juridique

Notre équipe multilingue dédiée est un lien essentiel entre vous, vos clients et l'étude notariale. Elle gère avec soin les dossiers de vente, coordonne toute la documentation légale nécessaire, planifie les rendez-vous et veille à ce que toutes les parties soient pleinement informées tout au long du processus. Grâce à leur soutien, vous pouvez vous concentrer sur un service client exceptionnel pendant que nous prenons en charge les aspects juridiques.

ÉQUIPE DE GESTION DES DEMANDES : un soutien professionnel et efficace

Notre équipe dédiée à la gestion des demandes gère les appels, les emails et les demandes d'informations avec professionnalisme et attention. Elle veille à ce que toutes les demandes concernant vos propriétés soient traitées et vous soient attribuées rapidement et efficacement, garantissant un service fluide pour vous et vos clients.

ÉQUIPE FINANCE : assurer la stabilité de l'entreprise

Notre équipe finance joue un rôle clé en analysant l'activité des ventes et en fournissant des rapports de gestion détaillés pour nous maintenir sur la bonne voie. Elle gère également la paie de notre équipe salariée et s'assure que toutes les factures des agents commerciaux indépendants sont traitées et payées sans délai.

ÉQUIPE JURIDIQUE : garantir votre protection

Notre équipe juridique veille à ce que BVI et tous ses agents opèrent en totale conformité avec la législation. Elle supervise la mise en œuvre des politiques et contrats commerciaux, informe les équipes des évolutions législatives, réduit les risques et gère la protection des données pour sécuriser l'ensemble de l'organisation.

ÉQUIPE MARKETING : vous mettre en lumière

Notre équipe Marketing joue un rôle essentiel en aidant nos agents à promouvoir leur activité et les biens qu'ils gèrent via les canaux les plus efficaces. Grâce à notre expertise et à la reconnaissance de notre marque, vous apprendrez à adapter votre marketing à votre audience locale en utilisant des supports percutants, des stratégies sur les réseaux sociaux et des outils de prospection.

DIRECTION DES VENTES : travailler avec des experts du secteur

L'équipe de Direction des Ventes de BVI cumule plus de 170 ans d'expérience dans la vente immobilière. Chaque membre est engagé à offrir un soutien exceptionnel, de la motivation, du mentorat et des formations à nos agents indépendants. Dès votre arrivée chez BVI, vous serez accueilli au sein d'une communauté de professionnels partageant les mêmes valeurs, qui placent votre réussite et votre bien-être au cœur de leurs priorités, en partageant leur savoir-faire et leur expertise pour vous aider à prospérer.

ÉQUIPE FORMATION : vous aider à être le meilleur

Notre service primé commence par un programme de formation approfondi, dispensé par notre Équipe Formation dédiée et hautement expérimentée. De votre intégration à votre développement professionnel continu, vous bénéficierez d'un apprentissage immersif, de cours en ligne, de webinaires et d'ateliers réguliers tout au long de votre carrière. De plus, vous aurez un accès illimité à une bibliothèque complète de supports de formation, vous garantissant ainsi toutes les ressources nécessaires pour réussir à chaque étape de votre parcours.

Et tout le reste...

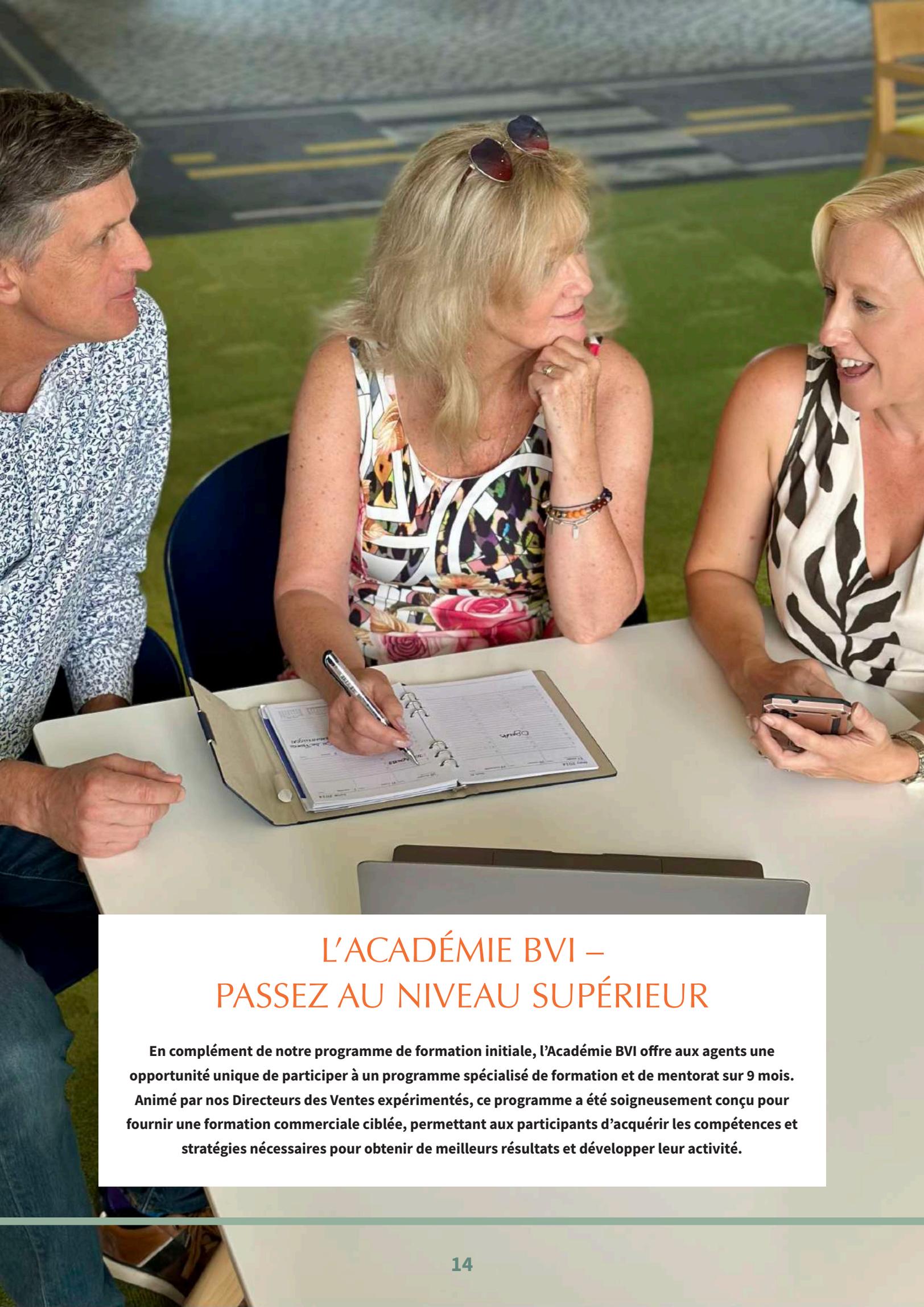
Chez BVI, nous nous engageons à vous soutenir à chaque étape de votre parcours professionnel. Notre équipe technique est là pour vous aider à surmonter les défis informatiques, tandis que notre équipe RH vous accompagne dans toutes les étapes de votre parcours – du recrutement à la formation, en passant par l'installation de votre activité. Par ailleurs, notre Équipe Digitale travaille en permanence à l'amélioration des outils que nos agents commerciaux utilisent, et notre Équipe de gestion des sites veille à ce que les agences et bureaux BVI dans lesquels vous pourriez choisir de travailler soient parfaitement équipés et entretenus pour offrir un environnement de travail optimal.

En tant qu'agent(e) commercial(e) indépendant(e), vous gérez votre propre activité et êtes votre propre patron – mais avec BVI, vous n'êtes jamais seul.

"Il y a toujours quelqu'un de disponible et prêt à m'aider à offrir le meilleur service possible. C'est un travail exigeant et stimulant, mais aussi très amusant et financièrement gratifiant."

Rachael G.





L'ACADÉMIE BVI – PASSEZ AU NIVEAU SUPÉRIEUR

En complément de notre programme de formation initiale, l'Académie BVI offre aux agents une opportunité unique de participer à un programme spécialisé de formation et de mentorat sur 9 mois. Animé par nos Directeurs des Ventes expérimentés, ce programme a été soigneusement conçu pour fournir une formation commerciale ciblée, permettant aux participants d'acquérir les compétences et stratégies nécessaires pour obtenir de meilleurs résultats et développer leur activité.

FAQ'S

Si vous avez d'autres questions ou souhaitez des précisions sur l'un de ces points, n'hésitez pas à nous contacter.

• Est-ce un poste salarié ?

Non, un(e) agent(e) commercial(e) indépendant(e) gagne un revenu par le biais de paiements de commission, basés sur les ventes réalisées.

• Comment puis-je créer ma nouvelle activité ?

Votre activité est officiellement classée comme Agent(e) Commercial(e) en Immobilier. Pour commencer, vous devrez enregistrer votre entreprise sur le Guichet Unique, le portail en ligne pour la création de nouvelles entreprises. De plus, il est obligatoire de s'enregistrer auprès du RSAC (Registre Spécial des Agents Commerciaux) pour travailler dans ce secteur. Le processus est simple, et notre équipe de recrutement BVI vous fournira des instructions claires étape par étape, en vous aidant à surmonter toute difficulté éventuelle.

• Ai-je besoin d'une expérience dans l'immobilier ?

Non ! Bien qu'une expérience préalable dans la vente, le marketing ou dans des rôles en contact avec les clients soit extrêmement utile, il n'est pas nécessaire d'avoir une expérience existante dans le secteur immobilier. Beaucoup de nos agents les plus réussis viennent de divers horizons et ont appris à réussir. Ce qui nous unit, c'est une motivation commune à réussir et un engagement à offrir

une expérience de qualité supérieure à chaque client.

• Fixez-vous des secteurs de travail ?

Non, en tant qu'agent(e) commercial(e) indépendant(e), vous avez la liberté de développer vos affaires où bon vous semble. Cependant, pour éviter une saturation excessive, notre stratégie de recrutement limite le nombre de consultants opérant à proximité les uns des autres. De plus, grâce à nos informations de marché, nous vous aiderons à identifier les zones où vos efforts de prospection ont les meilleures chances de produire les meilleurs résultats.

• Quels seront mes objectifs de vente ?

Nous n'imposons pas d'objectifs de vente aux agents indépendants. Cependant, si vous avez besoin de soutien, BVI vous offre une guidance illimitée pour vous aider à définir vos propres objectifs et suivre votre succès à mesure que votre entreprise se développe.

• Faut-il que je parle une autre langue ?

Non, il n'est pas nécessaire de parler une autre langue, mais cela peut être un réel atout pour gérer une clientèle internationale et élargir vos opportunités. Chaque langue supplémentaire est cependant un avantage.





Vous voulez en savoir plus sur une carrière excitante, stimulante et épanouissante avec

Beaux Villages

IMMOBILIER



Contactez-nous sans engagement, nous serions ravis de vous rencontrer

recrutement@beauxvillages.com



www.beauxvillages.com 05 56 71 36 59 info@beauxvillages.com