UQAR Emplois et Stages

LE POSTE Le portail des offres de stage et d'emploi de l'UQAR

Conseiller(ère) à la location résidentielle

Administration

Immeubles Roussin

Vous avez la vente dans le sang? Vous aimez convaincre, relever des défis et obtenir des résultats?

Venez laisser votre empreinte dans l'immobilier résidentiel de la grande région de Québec avec nous!

Chez Immeubles Roussin, nous croyons que notre succès repose avant tout sur les gens qui composent notre équipe. Société immobilière majeure, établie dans la région de Québec depuis plus de 60 ans, nous poursuivons notre croissance avec ambition, innovation et détermination. En constante évolution, nous cherchons continuellement de nouvelles façons de créer de la valeur pour notre clientèle, nos équipes et notre parc immobilier. Nous contribuons activement à façonner le paysage immobilier régional et souhaitons continuer à bâtir celui de demain.

Nous recherchons un(e) conseiller(ère) à la location résidentielle pour renforcer notre équipe expérimentée, dynamique et passionnée. Nous voulons un(e) véritable professionnel(le) de la vente, motivé(e) par les résultats, doté(e) d'un excellent jugement et capable de transformer les occasions en locations conclues.

VOTRE RÔLE : CONSEILLER, CONVAINCRE ET CONCLURE

Vous jouerez un rôle clé dans l'atteinte et le dépassement de nos objectifs de location, tout en offrant une expérience client remarquable.

- Accueillir, conseiller et accompagner les clients dans leur recherche d'un appartement ou d'un condo locatif.
- Qualifier efficacement les prospects en cernant leurs besoins, leurs critères, leur échéancier et l'adéquation avec les logements disponibles, dans le respect de pratiques équitables.
- Adapter votre approche de vente aux différents profils de clientèle et à leurs besoins particuliers.
- Présenter les propriétés, mettre en valeur leurs avantages et réaliser des visites convaincantes.
- Utiliser les techniques de vente, de persuasion et de négociation pour conclure des locations.
- Assurer des suivis rigoureux, rapides et proactifs, avec un véritable sentiment d'urgence.

Informations sur le poste

Type d'emploi
Temps partiel

Domaines
Administration

Région
Capitale-Nationale

Publié
Aujourd'hui

Expérience
2 ans

Fin des candidatures
4 décembre 2026

Informations sur l'employeur

Nom de l'entreprise
Immeubles Roussin

- Organiser et prioriser vos activités afin de maximiser votre temps et vos résultats.
- Préparer et compléter les documents nécessaires à la conclusion des locations.
- Maîtriser les caractéristiques de notre parc immobilier et proposer les solutions appropriées.
- Utiliser efficacement le CRM, Power BI et les plateformes de signature électronique.
- Collaborer avec les autres conseillers, partager l'information et contribuer aux objectifs individuels et collectifs.

LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS

Vous êtes une personne de vente, d'action et de résultats, mais également un(e) excellent(e) joueur(euse) d'équipe. Vous savez reconnaître les occasions pertinentes, investir votre temps de façon stratégique et offrir un service professionnel et équitable à chaque client.

Diplomate, respectueux(se) et doté(e) d'une grande intelligence relationnelle, vous savez collaborer avec vos collègues, partager vos connaissances et favoriser un environnement harmonieux.

- Excellentes aptitudes en vente, persuasion et négociation; grande motivation et désir de dépasser les objectifs.
- Adaptabilité remarquable aux différents profils de clientèle.
- Excellent jugement, discernement et capacité à qualifier et prioriser les occasions de location.
- Sens de l'urgence, proactivité et rapidité d'exécution.
- Grande capacité d'organisation, de planification et de gestion des priorités.
- Autonomie, rigueur et efficacité dans les suivis.
- Esprit d'équipe, diplomatie, tact et facilité à collaborer.
- Grande aisance technologique, curiosité et volonté d'amélioration continue.
- Attitude positive, débrouillardise et sens développé du service à la clientèle.

Qualifications

- Trois années d'expérience ou plus en vente, idéalement en vente-conseil.
- Formation en vente-conseil ou expérience équivalente.
- Excellente maîtrise des outils Microsoft 365.
- Expérience avec un CRM ou des outils de gestion commerciale : un atout majeur.
- Capacité à se déplacer rapidement et efficacement entre nos propriétés de la grande région de Québec.

UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL STIMULANT

Vous vous joindrez à une équipe aguerrie, accueillante et dynamique, au sein d'une entreprise qui valorise autant la performance que la collaboration. Vous évoluerez dans un environnement en mouvement et contribuerez à la création de valeur de l'entreprise.

- Poste permanent à temps plein de 37,5 heures par semaine.
- Horaire comprenant généralement une journée de fin de semaine, selon les besoins de la location résidentielle.
- Flexibilité pour répondre aux disponibilités des clients, notamment lors de visites en soirée.

- Équipe expérimentée où l'entraide et le respect font partie du quotidien.
- Environnement stimulant, outils technologiques modernes et culture valorisant les initiatives.
- Possibilités de développement professionnel.
- Programme d'assurances collectives et régime de participation différée aux bénéfices (RPDB).
- Congés mobiles et de maladie.
- Mesures de conciliation travail-famille et possibilité de télétravail selon les besoins opérationnels.

VENEZ LAISSER VOTRE EMPREINTE!

Depuis plus de 60 ans, Immeubles Roussin contribue à façonner le paysage immobilier de la grande région de Québec. Notre ambition va bien au-delà de la construction et de la gestion d'immeubles : nous voulons innover, grandir et nous entourer de personnes qui souhaitent faire une réelle différence.

Chez nous, chaque employé peut contribuer à notre évolution, proposer ses idées et laisser sa propre empreinte dans notre réussite collective.

Vous êtes passionné(e) par la vente, stimulé(e) par les résultats et reconnu(e) pour votre esprit d'équipe? Venez laisser votre empreinte dans l'immobilier résidentiel de la grande région de Québec avec nous!

POSTULEZ DÈS AUJOURD'HUI!