TECHNICO-COMMERCIAL IMMOBILIER TERTIAIRE (H/F) - GUYANE

Ref: #TECHCO_GUY1126

GUYANE, MATOURY **Publiée le:** 05/11/2026

Type de contrat : CDI **Postulez avant le :** 30/11/2026

Liens hiérarchiques : Supérieur hiérarchique N+1: Responsable du pôle Immobilier Tertiaire Statut : ETAM

Qui sommes-nous ?

Depuis 1985, la SEMSAMAR, Société d'Economie Mixte de Saint-Martin, apporte des solutions dans les domaines de l'aménagement urbain et de l'immobilier pour le compte des collectivités, de l'État, des entreprises privées et des particuliers. Nous sommes l'unique entreprise à offrir ce niveau d'expertise locale à la fois à Saint-Martin, en Guadeloupe, en Guyane et en Martinique. La SEMSAMAR est devenue un acteur important dans l'immobilier qui investit, chaque année, plusieurs dizaines de millions d'euros dans ces territoires.

Nous proposons un large panel d'expertises en aménagement et en immobilier. Nous pouvons jouer plusieurs rôles : Aménageur urbain, Bailleur social ou privé, Promoteur aménageur, Constructeur de logements, d'immobilier d'entreprises ou d'équipements publics, Promoteur immobilier, Développeur et gestionnaire d'équipements à vocation touristique.

Travailler à la SEMSAMAR

Missions

Le/la Technico-Commercial(e) en Immobilier Tertiaire a la charge de la commercialisation et du suivi d'un patrimoine immobilier tertiaire, principalement composé de bureaux, commerces, locaux d'activités économiques et locaux institutionnels. Au sein de la Direction des Activités Immobilières et Commerciales, il/elle assure une mission à la fois commerciale, relationnelle et technique, depuis la prospection et l'identification des besoins des clients jusqu'à la commercialisation des biens et au suivi de leur occupation. Dans le cadre des locations, il/elle constitue les dossiers locatifs en lien étroit avec le Gestionnaire Immobilier Tertiaire, auquel il/elle transmet les éléments nécessaires à l'instruction, à la contractualisation et au suivi administratif et locatif du dossier. Dans le cadre des reventes de logements relevant du patrimoine social, il/elle peut intervenir dans la dimension commerciale et l'orientation des acquéreurs, en assurant la constitution et la transmission des éléments nécessaires au traitement du dossier, en lien avec les services compétents. Sur le volet technique, il/elle assure le suivi courant du patrimoine tertiaire : réclamations, maintenance, entretien, travaux, mise en service, garanties, sinistres, sécurité des ouvrages et relations avec les entreprises et prestataires. Parallèlement, pour le compte de la Direction opérationnelle de Guyane, il/elle assure la commercialisation des biens et produits immobiliers suivants :

- Fonciers bruts ;
- Fonciers viabilisés ou charges foncières ;

- Biens immobiliers d'habitation neufs ou anciens (logements sociaux, intermédiaires et libres, individuels ou groupés).

Activités principales

Prospecter, présenter, conseiller, estimer et commercialiser les biens immobiliers tertiaires :

- Prospecter afin de développer la clientèle et le portefeuille de la SEMSAMAR ;
- Identifier les prospects et opportunités de commercialisation ;
- Accueillir, informer, conseiller et orienter les prospects et clients ;
- Recueillir les besoins et analyser les projets des prospects ;
- Conseiller les prospects sur les biens adaptés à leur activité et à leurs besoins ;
- Présenter et valoriser les biens disponibles à la location et à la vente ;
- Organiser et réaliser les visites des biens ;
- Assurer une présence commerciale sur les locaux de permanence et/ou cellules de vente ;
- Réaliser les estimations des biens dans le respect des orientations et conditions définies
- Préparer les dossiers de commercialisation ;
- Préparer les propositions commerciales ;
- Conduire les négociations dans les limites fixées par la hiérarchie ;
- Participer aux actions de promotion et de commercialisation ;
- Développer et fidéliser le portefeuille clients ;
- Contribuer activement à la réduction de la vacance locative tertiaire.

Constituer les dossiers de location en lien avec le Gestionnaire en Immobilier Tertiaire

- Informer les prospects sur les conditions de location des biens ;
- Recueillir les pièces et informations nécessaires à la constitution des dossiers ;
- Vérifier la complétude des dossiers avant transmission ;
- Constituer les dossiers de location ;
- Transmettre les dossiers au Gestionnaire en Immobilier Tertiaire pour instruction et traitement
- Assurer le lien avec le prospect pendant la phase de constitution du dossier ;
- Répondre aux demandes d'informations complémentaires ;
- Assurer le suivi commercial du dossier jusqu'à sa contractualisation ;
- Coordonner les échanges avec le Gestionnaire en Immobilier Tertiaire ;
- Veiller à la bonne transmission des informations nécessaires à l'établissement du bail et à la mise en location ;
- Informer le Gestionnaire de tout élément susceptible d'avoir une incidence sur le dossier..

Assurer le suivi des reventes de logements

- Assurer la commercialisation des biens destinés à la vente ;
- Accueillir et renseigner les acquéreurs potentiels ;
- Organiser et réaliser les visites ;
- Préparer les propositions et éléments commerciaux ;
- Assurer le suivi des négociations ;
- Préparer les éléments nécessaires à la réservation et à la cession en lien avec les services compétents ;
- Assurer le suivi du dossier jusqu'à sa transmission pour finalisation de la vente ;
- Dans le cadre des reventes de logements relevant du patrimoine social, informer et orienter les acquéreurs sur les démarches et conditions applicables ;
- Recueillir les pièces nécessaires à l'instruction du dossier ;
- Transmettre les éléments aux services compétents pour instruction et validation ;

- Assurer le lien avec les différents interlocuteurs intervenant dans le processus de revente ;
- Veiller au respect des procédures et conditions applicables aux reventes.

Assurer le suivi commercial et le reporting de l’activité

- Assurer le suivi quotidien des prospects et clients et tenir à jour les fichiers de prospection, de locations et de ventes ;
- Assurer le suivi des propositions et négociations ; le suivi des commercialisations ;
- Mettre à jour les tableaux de bord commerciaux ;
- Assurer un reporting régulier auprès de la hiérarchie.

Assurer la relation avec les locataires et le suivi des demandes

- Accueillir, informer et orienter les locataires ;
- Réceptionner et enregistrer les réclamations ;
- Assurer le suivi des demandes en lien avec les services concernés ;
- Réaliser les états des lieux entrants et sortants ;
- Identifier les éventuelles problématiques techniques lors des visites et états des lieux ;
- Transmettre les informations nécessaires au Gestionnaire en Immobilier Tertiaire et aux services techniques concernés ;
- Veiller à la qualité de la relation avec les clients et locataires.

Préparer la mise en service des opérations

- Constituer, conserver et actualiser les dossiers relatifs aux aspects techniques des opérations mises en service ;
- S’assurer de la mise en service et du fonctionnement des équipements communs ;
- Participer aux réunions de chantier ;
- Participer aux Opérations Préalables à la Réception (OPR) ;
- Participer aux opérations de livraison ;
- Identifier et suivre les problèmes de livraison ;
- Participer au suivi des réserves ;
- Participer au suivi des périodes de garantie.

Mettre en oeuvre et suivre les contrats de maintenance et d’entretien courant

- Veiller au démarrage effectif des contrats d’entretien courant et de maintenance ;
- Veiller à la prise en compte des prestations sur le patrimoine géré ;
- Réceptionner et enregistrer les réclamations techniques ;
- Évaluer les travaux nécessaires au maintien des biens dans des conditions normales d’utilisation ;
- Engager les interventions dans le respect des procédures ;
- Suivre les travaux et interventions ;
- Contrôler les prestations réalisées ;
- Réceptionner les travaux ;
- Contrôler et attester le service fait ;
- Assurer le suivi des interventions jusqu’à leur clôture.

Assurer la sécurité des personnes et des biens

- Identifier les désordres susceptibles de mettre en cause l'hygiène ou la sécurité ;
- Faire procéder aux interventions nécessaires ;
- Assurer la surveillance courante des ouvrages et équipements ;
- Identifier les situations présentant un risque ;
- Procéder aux Visites Techniques d'Immeubles (VTI) trimestrielles ;
- Établir, lorsque nécessaire, un rapport photographique ;
- Vérifier l'entretien et le contrôle des installations concourant à la sécurité
- Alerter la hiérarchie de toute situation présentant un risque.

Gérer les relations avec les prestataires

- Assurer les relations avec les entreprises et prestataires ;
- Organiser et suivre les interventions ;
- Contrôler la qualité des prestations ;
- Vérifier le respect des engagements ;
- Collecter et transmettre les informations nécessaires au suivi administratif des fournisseurs ;
- Assurer la coordination avec les services internes concernés.

Gérer les sinistres

- Vérifier la matérialité et les causes des désordres signalés ;
- Procéder aux déclarations conformément aux procédures applicables ;
- Assurer le suivi des dossiers avec le pôle assurance ;
- Participer aux réunions d'expertise ;
- Demander les devis nécessaires ;
- Faire réaliser les travaux après validation ;
- Contrôler leur exécution ;
- Procéder à la réception des travaux ;
- Assurer le suivi administratif et financier des dossiers ;
- Veiller à la mise en œuvre de la convention IRSI lorsque celle-ci est applicable

Profil

- Diplômé BAC+2 à 3 en immobilier ou commerce, type : ?BTS Profession immobilières ?BUT Carrières juridiques (Option immobilier) ou BUT Technique de Commercialisation ?Licence professionnelle Métiers de l'immobilier (transaction, gestion de patrimoine immobilier)
- Expérience : Expérience significative (2 à 5 ans) sur un poste similaire en commercialisation immobilière tertiaire (bureaux, commerces, locaux d'activité)

Compétences

Savoir

- Maîtrise de la réglementation en vigueur, des normes et des techniques du bâtiment tous corps d'état, Bâtiment, construction, maintenance et réhabilitation.Bonne connaissance sur les pathologies du bâtiment
- Maîtrise du vocabulaire technique du bâtiment, des équipements et installations techniques du patrimoine ;
- Maîtrise des techniques du bâtiment tout corps d'état et des principales problématiques liées aux installations et équipement techniques et les contrats de prestations de services et de maintenance.
- Maîtrise parfaite des outils bureautiques, du Pack Office et des logiciels.
- Capacité à discerner ou apprécier les situations urgentes.

- Maitrise des techniques et/ou notion de transactions immobilières
- Connaissance du cadre juridique du secteur
- Connaissance du marché économique local et des modes d'accompagnement des prospects suivant leur secteur d'activités

Savoir-faire

- Capacité à être à l'écoute du client afin de mieux prendre en compte ses doléances
- Capacité d'adaptation au poste de travail et à l'organisation de travail en équipe
- Gestion des contrats de maintenance dans le secteur immobilier ou de la construction,
- Maitrise de la communication écrite et orale
- Qualités rédactionnelles, réactivité et esprit d'analyse
- Autonomie et prise d'initiative.
- Savoir gérer les situations conflictuelles
- Sens du travail en équipe
- Connaissance du terrain
- Savoir réaliser un diagnostic de dysfonctionnement
- Savoir préconiser les actions correctrices et les axes d'amélioration des problèmes récurrents

Savoir être

- Méthodique, autonome, dynamique et rigoureux
- Sens de la communication
- Bon relationnel Clients
- Capacités de négociation
- Savoir gérer les situations conflictuelles
- Sens du travail en équipe
- Initiative

Cette annonce vous intéresse ? Postulez à l'offre d'emploi :
https://semsamar.fr/offres-emploi/

© Semsamar 2026