

Devenez Représentant en Développement des Affaires

Vous avez un talent naturel pour ouvrir des portes et créer des opportunités là où les autres voient des impasses ? **Felix Macdala Groupe Immobilier** recherche un profil de chasseur, dynamique et persuasif, pour propulser notre expansion internationale depuis la République Dominicaine.

Votre Mission

Votre objectif principal est de générer un flux constant d'opportunités qualifiées. Vous êtes le moteur de notre croissance en identifiant et en engageant des partenaires et investisseurs potentiels.

Vos responsabilités principales :

- **Génération de Leads** : Identifier activement de nouveaux prospects (investisseurs, partenaires commerciaux, agences) via la prospection téléphonique, les réseaux sociaux professionnels et les événements de réseautage.
- **Qualification** : Analyser les besoins des clients potentiels pour s'assurer qu'ils correspondent à notre offre de projets de construction et de services immobiliers.
- **Prise de Rendez-vous** : Convaincre les décideurs et organiser des rencontres stratégiques pour l'équipe de direction ou les agents seniors.
- **Représentation de la Marque** : Agir en tant qu'ambassadeur de premier plan, en présentant avec passion la vision et la qualité des projets Felix Macdala.
- **Suivi & CRM** : Maintenir une base de données clients rigoureuse pour assurer une relance efficace et une gestion optimale du pipeline de vente.

Profil Recherché

Nous recherchons un communicateur hors pair qui ne craint pas le "non" et qui sait transformer un contact froid en une relation d'affaires solide :

- **Expérience** : Expérience confirmée en vente interne, prospection ou développement des affaires (une expérience en immobilier ou en construction est un atout).
- **Compétences** : Maîtrise des techniques de vente par téléphone (Cold Calling) et des outils de prospection numérique (LinkedIn Sales Navigator, CRM).
- **Langues** : Maîtrise du **Français** et de l'**Espagnol**. L'anglais est essentiel pour le marché des investisseurs internationaux.
- **Savoir-être** : Persévérance, excellente écoute active, sens de l'organisation et esprit de compétition sain.

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Rémunération Motiveante** : Un salaire compétitif complété par des primes à la performance (basées sur les rendez-vous qualifiés et les conversions).
- **Impact Direct** : Vous jouez un rôle clé dans le succès immédiat et futur du groupe.
- **Vision Internationale** : Évoluez au sein d'une entreprise qui connecte les marchés du Canada, d'Haïti et de la République Dominicaine.

Prêt(e) à propulser notre croissance ?

Envoyez votre CV et expliquez-nous pourquoi vous êtes la personne idéale pour ouvrir de nouveaux marchés à : fmgroupe.immobilier@gmail.com

Joignez-vous à Felix Macdala Groupe Immobilier et transformons ensemble chaque opportunité en succès.

VERSION ANGLAISE

Become our next Business Development Representative

Do you have a natural talent for opening doors and creating opportunities where others see obstacles? **Felix Macdala Groupe Immobilier** is looking for a dynamic, persuasive, and "hunter-minded" professional to drive our international expansion from the Dominican Republic.

Your Mission

Your primary goal is to generate a consistent flow of qualified opportunities. As a key driver of our growth, you will identify and engage potential partners and investors.

Key Responsibilities:

- **Lead Generation:** Actively identify new prospects (investors, business partners, agencies) through cold calling, professional social networks (LinkedIn), and networking events.
- **Qualification:** Analyze the needs of potential clients to ensure they align with our construction projects and real estate services.
- **Appointment Setting:** Persuade decision-makers and schedule strategic meetings for the executive team or senior agents.
- **Brand Representation:** Act as a front-line ambassador, passionately presenting the vision and quality of Felix Macdala's projects.
- **CRM & Follow-up:** Maintain a rigorous client database to ensure effective follow-ups and optimal sales pipeline management.

Candidate Profile

We are looking for an outstanding communicator who isn't afraid of the word "no" and knows how to turn a cold contact into a solid business relationship:

- **Experience:** Proven experience in inside sales, prospecting, or business development (experience in real estate or construction is an asset).
- **Skills:** Mastery of cold calling techniques and digital prospecting tools (LinkedIn Sales Navigator, CRM).
- **Languages:** Fluency in **French** and **Spanish** is required. **English** is essential for the international investor market.
- **Soft Skills:** Persistence, excellent active listening, strong organizational skills, and a healthy competitive spirit.

Why Join Us?

- **Motivating Compensation:** A competitive base salary complemented by performance-based bonuses (linked to qualified meetings and conversions).
- **Direct Impact:** You will play a pivotal role in the immediate and future success of the group.
- **International Vision:** Grow within a company that connects markets across Canada, Haiti, and the Dominican Republic.

Ready to propel our growth?

Send your CV and tell us why you are the ideal person to open new markets to:
fmgroupe.immobilier@gmail.com

Join Felix Macdala Groupe Immobilier and let's turn every opportunity into a success together.

VERSION ESPAGNOLE

¡Conviértete en nuestro próximo Representante de Desarrollo de Negocios (BDR)!

¿Tienes un talento natural para abrir puertas y crear oportunidades donde otros ven obstáculos? **Felix Macdala Groupe Immobilier** busca un perfil de "cazador", dinámico y persuasivo, para impulsar nuestra expansión internacional desde la República Dominicana.

Tu Misión

Tu objetivo principal es generar un flujo constante de oportunidades calificadas. Serás el motor de nuestro crecimiento al identificar y captar socios e inversionistas potenciales.

Responsabilidades principales:

- **Generación de Leads:** Identificar activamente nuevos prospectos (inversionistas, socios comerciales, agencias) mediante prospección telefónica, redes sociales profesionales y eventos de networking.
- **Calificación:** Analizar las necesidades de los clientes potenciales para asegurar que encajen con nuestra oferta de proyectos de construcción y servicios inmobiliarios.
- **Agendamiento de Citas:** Convencer a los tomadores de decisiones y organizar reuniones estratégicas para el equipo directivo o agentes sénior.
- **Representación de Marca:** Actuar como embajador de primera línea, presentando con pasión la visión y la calidad de los proyectos de Felix Macdala.
- **Seguimiento y CRM:** Mantener una base de datos de clientes rigurosa para asegurar un seguimiento eficaz y una gestión óptima del embudo de ventas.

Perfil Buscado

Buscamos a un comunicador excepcional que no tema al "no" y que sepa transformar un contacto frío en una relación comercial sólida:

- **Experiencia:** Experiencia demostrada en ventas internas, prospección o desarrollo de negocios (la experiencia en el sector inmobiliario o construcción es una ventaja).
- **Competencias:** Dominio de técnicas de venta telefónica (Cold Calling) y herramientas de prospección digital (LinkedIn Sales Navigator, CRM).
- **Idiomas:** Dominio del **Francés** y el **Español**. El **Inglés** es esencial para el mercado de inversionistas internacionales.
- **Saber-ser:** Perseverancia, excelente escucha activa, sentido de la organización y un sano espíritu competitivo.

¿Por qué unirse a nosotros?

- **Remuneración Motivadora:** Salario competitivo complementado con bonos por desempeño (basados en citas calificadas y conversiones).
- **Impacto Directo:** Jugarás un papel clave en el éxito inmediato y futuro del grupo.
- **Visión Internacional:** Evolucionas en una empresa que conecta los mercados de Canadá, Haití y la República Dominicana.

¿Listo/a para impulsar nuestro crecimiento?

Envía tu CV y cuéntanos por qué eres la persona ideal para abrir nuevos mercados a:
fmgroupe.immobilier@gmail.com

Únete a Felix Macdala Groupe Immobilier y transformemos juntos cada oportunidad en un éxito.