

Responsable développement

Offre en CDI

Basée à Bordeaux, Epsilon Capital est une société de gestion indépendante spécialisée dans l'immobilier, agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Nous sommes une équipe jeune, dynamique et à taille humaine.

Notre ADN immobilier est celui des actifs de petite taille souvent délaissés par la plupart des acteurs du marché. Notre ambition est de proposer à nos clients et partenaires des produits performants, tout en privilégiant une relation de proximité et une très grande disponibilité des équipes.

Notre structure à taille humaine facilite les prises de décision rapides, un facteur déterminant pour saisir les meilleures opportunités partout en France.

Nous avons lancé fin 2021 une SCPI dédiée à l'immobilier « small caps » (actifs de petite taille généralement compris entre 1 et 5 m€), Epsilon 360°. Cette SCPI présente une capitalisation de l'ordre de 70 m€. Notre objectif est de doubler de taille en 2024. Par ailleurs, d'autres produits pourraient être lancés au cours des prochaines années.

Dans ce cadre, nous cherchons une personne capable de nous accompagner pour la distribution de la SCPI Epsilon 360° auprès des partenaires distributeurs, et préparer le cas échéant le lancement de nouveaux produits.

Votre mission, si vous l'acceptez

Rattaché au Président et au Directeur Général, le Responsable Développement assure la promotion des fonds (actuellement, la SCPI Epsilon 360°) auprès des distributeurs (CGPI, réseaux ou groupements de CGP, réseaux bancaires, plateformes). A ce titre, vos missions sont :

- Développer les relations avec les partenaires :
 - Consolider les partenariats existants et développer de nouveaux partenariats ;
 - Établir une stratégie commerciale et un plan de prospection adapté à chaque segment de distributeurs ciblé (déplacements physiques, échanges téléphoniques, mailings, réseaux sociaux) en vue de développer la collecte des produits de la société de gestion ;
 - Prospecter de nouveaux partenaires, analyser leurs besoins et leur proposer des solutions adaptées (vente des solutions de placement et services développés par la société de gestion) ;
 - Représenter l'entreprise lors de manifestations organisées par ou pour les partenaires.

- Conseiller et vendre des produits et services :

- Animer les présentations auprès des prospects et partenaires, présenter les produits et avantages ;
 - Accompagner les nouveaux partenaires dans la phase d'entrée en relation, négocier les termes du partenariat ;
 - Réaliser les objectifs fixés par la Direction, en termes de collecte (objectif réévalué chaque année).
- Assurer le suivi de la relation avec les partenaires :
 - Entretien la relation avec les partenaires et développer les contacts au sein de leur organisation ;
 - Formaliser le suivi de la relation commerciale à l'aide des outils de la société (Comptes rendus de conversations téléphoniques et visites, identification et suivi des opportunités commerciales, recueil et mise à jour des KYC).
- Suivre les actifs sous gestion et/ou les acquisitions :
 - Connaître l'activité du fonds afin d'être en mesure d'argumenter auprès des partenaires sur la qualité de l'offre ;
 - Participer à la création et la mise en place des outils et supports de communication.
- Gérer les missions de marketing opérationnel et de middle back office :
 - Contribuer à l'élaboration et la mise à jour des listes de partenaires et participer de manière proactive à la mise en place et au développement de l'outil de pilotage des partenaires ;
 - Accompagner les projets informatiques de type CRM ;
 - Participer à la réalisation des documents commerciaux et des outils marketing ;
 - Soutenir les gérants dans leurs démarches commerciales de manière générale.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Profil recherché

- Diplômé.e d'un BAC+5 de type école de Commerce, école d'Ingénieur ou d'une formation Master 2 dans le domaine financier ;
- Vous disposez d'une expérience commerciale d'au moins 3 ans acquise dans la distribution de produits financiers ou immobiliers B2B2C ;
- Vous disposez d'une vue financière ainsi que d'un intérêt marqué pour l'environnement de la gestion d'actifs et de l'immobilier ;

Compétences & personnalité

- Vous aimez l'immobilier ;
- Entrepreneur dans l'âme, vous êtes curieux, force de proposition et avez envie de participer au développement de la société de gestion et des projets ;
- Organisé et structuré, vous avez des capacités d'analyse et de synthèse, une bonne capacité d'écoute pour comprendre les besoins exprimés, répondre dans les délais, avec la qualité

attendue et un niveau de discours en phase avec les interlocuteurs avec lesquels vous devrez négocier ;

- Vous êtes doté d'un bon relationnel, d'un tempérament entrepreneurial et d'une force de persuasion afin de proposer des solutions innovantes et créatives, assises sur une solide expertise technique et une curiosité naturelle ;
- Dynamique et réactif, vous faites preuve d'un fort esprit d'équipe et de loyauté avec une volonté de participer à un projet commun ;
- Rigoureux dans votre travail, vous êtes structuré et travailleur avec un haut niveau d'exigence ;
- Vous disposez d'une vision stratégique à long terme ;
- Vous êtes autonome et polyvalent, tout en faisant régulièrement du reporting à la hiérarchie.

Rémunération

Rémunération fixe + variable à discuter selon profil

Localisation

La société est localisée à Bordeaux. Le poste sera impérativement basé à Bordeaux.

A propos d'Epsilon Capital :

Société de Gestion de Portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le n° GP202165 du 01/09/2021. SAS au capital de 500 000 €uros, immatriculée au RCS de Bordeaux sous le numéro 899 955 686. Siège social: 10 rue des Trois Conils, 33000 Bordeaux | Tél: 05 64 31 24 80 | Email: contact@epsiloncap.fr