

Spécialiste en commercialisation de biens industriels – 80 à 100%

La FTI, Fondation pour les terrains industriels de Genève, gère l'ensemble des périmètres industriels du canton. En tant que fondation de droit public, elle veille à accompagner l'installation des entreprises dans les zones industrielles du canton. Dans le cadre de la stratégie économique du canton, elle met en adéquation l'offre en surfaces et la demande des entreprises éligibles en ZI, tout en développant les infrastructures nécessaires aux besoins des entreprises en termes de mobilité et de gestion de l'environnement.

Son action vise également à développer durablement les ZI notamment en :

- Provoquant des synergies entre acteurs publics, développeurs immobiliers et entreprises, en étant au cœur de la mutation des activités industrielles à Genève.
- Veillant à proposer aux entreprises industrielles et artisanales des surfaces à des prix compétitifs, dans le respect de la législation en vigueur et en garantissant une bonne diversité du tissu économique.
- Pilotant la mutation des ZI dans le but de concilier l'activité économique avec son environnement, en proposant un cadre de vie de qualité et durable. Dans ce contexte, elle est propriétaire ou gère pour autrui des terrains et des bâtiments à vocation industrielle et artisanale.

Afin de renforcer l'équipe du pôle gestion et le service gérance, nous cherchons pour un nouveau poste un(e) **spécialiste en commercialisation de biens industriels – 80 à 100%**.

Votre mission

- Assurer la commercialisation et le suivi des surfaces vacantes (parc locatif, terrains et immeubles), en mettant en œuvre les orientations définies et en participant, en collaboration avec le chef de service, à l'adaptation de la stratégie.
- Organiser et réaliser les visites des objets vacants, en assurant une présentation qualitative et ciblée auprès des prospects.
- Assurer le suivi des prospects, depuis le premier contact jusqu'à la contractualisation, incluant la qualification des besoins, l'organisation des visites, le suivi des échanges, les relances et l'accompagnement des candidatures.
- Application de la méthodologie de présélection des dossiers, en analysant les candidatures au regard des critères définis en interne (urgence, adéquation, compatibilité des usages, solidité des projets)
- Préparer et présenter les dossiers pour validation auprès de la commission de gestion, en garantissant la qualité, la cohérence et la complétude des informations.
- Collaborer, en lien avec les gestionnaires, à la formalisation des conditions contractuelles jusqu'à la conclusion des dossiers.
- Assurer le suivi des mandataires externes (commercialisateurs, courtiers, partenaires), incluant le pilotage des actions et le contrôle de la qualité des démarches
- Assurer la mise à jour et la fiabilité des données liées à la commercialisation dans les outils internes (notamment Terra).

- Produire et tenir à jour des tableaux de suivi (vacances, sollicitations, mandataires, projets temporaires) et assurer un reporting régulier.
- Contribuer à la gestion des zones en mutation, en appui aux gestionnaires, notamment dans le suivi des demandes de location, l'accompagnement des relogements et la coordination des transitions.
- Assurer le suivi des demandes de services à la zone, d'usages transitoires (culturels et sportifs), ainsi que d'événementielles, en garantissant leur adéquation avec les orientations définies.
- Organiser, lancer et suivre des appels à projets pour des usages transitoires, incluant la préparation du cadre, la diffusion, l'analyse des candidatures et le suivi des projets retenus.
- Assurer une veille du marché et contribuer à l'ajustement des pratiques de commercialisation.
- Contribuer à la structuration et à l'amélioration continue des outils et des processus de commercialisation.
- Assurer un rôle central de coordination et d'interface, impliquant des interactions régulières avec les équipes internes, les régies, les prospects et les partenaires.

Votre profil

- Expérience de 5 ans dans un poste similaire et expérience en régie.
- Formation en immobilier, un sérieux atout.
- Excellente maîtrise rédactionnelle et organisationnelle.
- Intérêt pour les systèmes de gestion de données et leurs analyses.
- Bonne maîtrise des outils informatiques MS Office (Word, Excel, PowerPoint).
- Autonomie, capacité d'analyse et force de proposition.
- Aimer le travail en équipe, la gestion patrimoniale et posséder un caractère orienté vers l'écoute et la satisfaction du client.

Nous offrons

- Une activité passionnante alliant expertise et polyvalence, permettant d'œuvrer pour la collectivité.
- Une ambiance et un cadre de travail pluridisciplinaires dynamiques et agréables.
- Des prestations sociales compétitives.
- Des possibilités de formation continue.

Entrée en fonction

De suite ou à convenir.

Candidature

Les candidat(e)s avec un permis valable voudront bien adresser leur dossier complet, accompagné d'une lettre de motivation, à recrutement@ftige.ch, FTI, à l'attention de Mme Stéphanie Coutherut, responsable RH, case postale 1115, 1211 Genève 26.