



## Fiche de poste Licencié Régional

### Rôle initial

Son rôle initial est de recruter ses licenciés départementaux et de les accompagner sur leur propre recrutement de licenciés locaux. Il est l'interface entre le Licencié Départemental et le Licencié National. Il accompagne ses licenciés départementaux dans leur gestion liée aux préconisations du réseau.

Apport	38650 € HT
Droit d'entrée	Inclus
Investissement global	40 000 € HT

Objectif **CA par département** : 1 000 000 € HT X Nbs de départements

Rémunération : 9% du CA global région

Charges : extrêmement minime et incomparable à une agence immobilière (10 fois moins)

Une organisation de plus de 23 ans dans l'accompagnement des licenciés Profils recherchés :

Le GROUPE BAS Immobilier vous propose de partager son dynamisme commercial fondé sur un concept de Licenciés Régionaux respectant les spécificités locales.

Véritable Chef d'Entreprise de l'immobilier, ses missions sont principalement les suivantes :

- Recruter des licenciés départementaux, pour couvrir sa région ;
- Intégrer, accompagner et animer l'activité de ses départementaux sur le terrain ;
- Développer une communication sociale et locale de réseaux sociaux ;
- Participer aux relations avec le siège National pour harmoniser les bonnes pratiques du métier et maintenir un dialogue constructif ;
- Mettre en œuvre ses actions de développement en conformité avec l'éthique du réseau.
- Accompagner ses licenciés départementaux dans leur recrutement de licenciés locaux indépendants. LL

Le LR sera épaulé et soutenu par la fonction « assistance et développement » de la tête de réseau

Le développement du Réseau National passe par le recrutement de candidats de valeur voulant s'investir dans un projet d'entreprise. Riches de leur expérience dans

différents secteurs ou dans l'immobilier, ces créateurs savent nous apporter un regard neuf sur notre métier et nous les accompagnons dans leur développement d'entreprise. Nos licenciés sont des entrepreneurs trouvant à nos côtés un juste équilibre entre indépendance d'action et optimisation des conditions de réussite.

Dans le cadre de la diversification de ses enseignes, Le GROUPE BAS Immobilier renforce ses expertises en créant une formation exclusive. Grâce à son partenariat avec une école renommée le GROUPE BAS Immobilier permet de faire obtenir à ses LR ou LD la carte professionnelle (T) indispensable pour maîtriser l'ensemble de leur métier : (transaction immobilière). Pour les autres fonctions gestion Immobilière et Syndic, le GROUPE BAS Immobilier dispose de partenariat depuis 14 ans et sous traite toute la partie administrative contraignante à une société créée spécialement pour le GROUPE BAS Immobilier. Pas besoin dans ce cadre de carte professionnelle spécifique.

## **Présentation des réseaux GROUPE BAS Immobilier**

**L'immobilier vous passionne ? Vous désirez créer votre entreprise et rester maître de son développement ? Rejoignez la direction régionale de notre Groupe aux 11 enseignes !**

Le profil recherché : des professionnels ambitieux, courageux, déterminés, dynamiques, prêts à relever des challenges ayant la capacité à recruter, manager, accompagner et exigeants sur la qualité de service proposée aux licenciés départementaux.

### **Créez votre licence régionale**

Emplacements souhaités : Pas de locaux particuliers, un bureau chez soi ou un bureau en Coworking, ou bureau étage ou autres, ville ou campagne. (Pas d'agences)

## **Des licenciés régionaux formés**

Les nouveaux Licenciés LR du GROUPE BAS Immobilier bénéficient d'une formation fouillée qui s'étale sur 36 jours et qui permet d'acquérir et approfondir les connaissances du métier. Ils profitent durant toute la durée de leur contrat d'une offre complète de formation continue adaptée à leur profil et à ceux de leurs collaborateurs.

Avant le lancement de l'activité, des formations de bases sont requises :

- 6 jours (E-learning)
- 16 jours intégration (présentiel)
- 2 jours Pathologie et terminologie en bâtiment (présentiel)
- 2 jours Expertise judiciaire du bâti (présentiel)
- 2 jours Vente en futur état d'achèvement (présentiel)
- 1 jour Gestion Locative (présentiel)
- 1 jour RSE Pollutrack/Charte 21
- 1 jour prise en mains des outils du Groupe (présentiel)
- 5 jours d'Expertise avec diplôme d'expert à la clé

## Historique

Le GROUPE BAS Immobilier est créé en 2000. 5 ans plus tard, il s'est lancé dans la licence de marque. En 2021, le Groupe s'est fixé un nouveau challenge en créant 11 enseignes dont une de prestige pour atteindre un objectif de 15% de part de marché. Dans un contexte extrêmement favorable, le GROUPE dispose d'une vision et de savoir-faire basées sur des principes fondamentaux tenant compte du monde actuel qui ne cesse de muter. Dix années ont été nécessaires pour établir un plan d'actions à la hauteur des enjeux tenant compte de l'arrivée incontournable mais bénéfique des « GAFAM »

## La position sur le marché

Le GROUPE BAS Immobilier est constitué de professionnels ambitieux, dynamiques et fiables disposés à relever le défi pour protéger la réputation du métier d'agent immobilier. Il est le grand précurseur des honoraires réduits immobiliers en France. Il est très connu des réseaux et agents immobiliers de France et s'appuie désormais sur un développement basé sur des agents immobiliers et des négociateurs indépendants en poste pour étayer son développement. La qualité de ses services est la culture des entreprises affiliées au Groupe. L'image de marque du GROUPE BAS Immobilier reflète la transparence, la rigueur et la confiance. Le Groupe occupera de plus en plus une place prépondérante en France. Disposant d'une stratégie exceptionnelle, le Groupe ambitionne un développement important. Sans politique du Chiffre, le GROUPE ne se départira pas de sa culture de professionnel de l'immobilier.

## Les emplacements des Licenciés régionaux

Implantées dans 10 régions de France, 9 postes de licenciés régionaux sont à pourvoir pour parfaire le maillage du GROUPE. Aucun lieu particulier du siège social d'un LR en région ne fait l'objet d'une obligation.

**Contact :** Claude BAS – [c.bas@groupebas.immo](mailto:c.bas@groupebas.immo) – Tél. 06 72 07 02 60