

## Responsable commercial immobilier (F/H)

### Environnement du poste

---

Créé le 1er janvier 2015, CentraleSupélec est un Établissement Public à caractère Scientifique, Culturel et Professionnel, regroupant l'École des Arts et Manufacture (Centrale Paris) et l'École supérieure d'électricité (Supélec).

CentraleSupélec se compose de 3 campus situés à Gif-sur-Yvette (Essonne), à Metz (Moselle) et à Rennes (Ille-et-Vilaine). Elle est à la tête d'un réseau international avec 3 campus en Chine, en Inde et au Maroc.

CentraleSupélec est une référence dans les domaines de la formation des ingénieurs généralistes de haut niveau, de la recherche en Sciences de l'Ingénieur, en Sciences et Technologies de l'Information et de la Communication et en Sciences de l'Entreprise.

CentraleSupélec rassemble 4750 étudiants dont 3500 élèves ingénieurs et 30% d'étudiants internationaux, 600 doctorants, 70 post-doctorants, 65 chercheurs, 300 enseignants-chercheurs, 70 enseignants et 482 personnels non enseignants.

Ambitionnant de rester moteur au sein de l'université Paris-Saclay, 12<sup>-ème</sup> rang au classement de Shanghai en 2024, et reconnue pour l'excellence de ses formations d'ingénieurs, CentraleSupélec poursuit ses démarches de synergie et d'innovation avec les acteurs de la recherche et de l'enseignement supérieur.

### Mission

---

En tant que Responsable Commercial immobilier, vous serez en charge **de la valorisation des espaces** dédiés aux startups, scale-ups, équipes d'innovation de grands groupes et ETI au sein du groupe CentraleSupélec.

Votre mission principale sera de **développer et mettre en œuvre une stratégie de commercialisation performante** pour attirer et intégrer des entreprises dynamiques, créant ainsi un écosystème propice à l'innovation en collaboration étroite avec les ressources académiques et techniques de l'École.

### Activités principales

---

A ce titre, vos activités seront les suivantes :

- Prospection et développement Commercial
- Élaborer une stratégie active de prospection pour identifier et attirer des startups, scale-ups, grands groupes et ETI à fort potentiel d'innovation.
- Identification et suivi des relations avec les brokers spécialisés
- Créer et gérer un portefeuille d'entreprises en ciblant des partenaires/clients directement connectés à l'écosystème du plateau de Saclay
- Développer et exécuter des actions de marketing commercial pour promouvoir les espaces

---

*Campus de Paris-Saclay*  
Plateau de Moulon  
3 rue Joliot-Curie  
F-91192 Gif-sur-Yvette Cedex

*Campus de Metz*  
Metz Technopôle  
2 rue Edouard Belin  
F-57070 Metz

*Campus de Rennes*  
Avenue de la Boulaie  
CS 47601  
F-35576 Cesson-Sévigné Cedex

*Site de Reims*  
Centre Européen de Biotechnologie et de  
Bioéconomie, 3, rue des Rouges Terres  
F-51110 Pomacle

- Participer à des salons, événements et conférences en lien avec l'innovation et la technologie.

#### Commercialisation et Gestion des Occupants :

- Organiser et réaliser les visites des espaces, négocier les conditions de location et finaliser les accords avec les entreprises.
- Accompagner les occupants depuis leur installation jusqu'à leur départ, en s'assurant de leur satisfaction et de l'adéquation de leur environnement de travail avec leurs exigences.
- Faciliter les interactions entre les occupants et les ressources de CentraleSupélec (chercheurs, fab labs, plateformes expérimentales, etc.), en soutenant des synergies bénéfiques pour l'innovation.

#### Coordination et Suivi des Objectifs de Commercialisation :

- Assurer une cohérence entre la sélection des entreprises et la stratégie globale de CentraleSupélec.
- Collaborer avec les équipes de gestion du patrimoine immobilier et les services internes pour adapter les espaces aux besoins spécifiques des entreprises (aménagement techniques, services).
- Suivre les indicateurs clés de performance en lien avec l'activité et proposer des actions correctives pour atteindre les objectifs fixés.

#### Gestion Administrative et Contractuelle :

- Assurer le suivi administratif des baux : réalisation des contrats, suivi des factures, renouvellement des avenants, etc.
- Enregistrer les entrées et sorties des entreprises et gérer la relation avec les assurances en cas de sinistres.
- Suivre le respect des clauses contractuelles et assurer la gestion des éventuels impayés.

#### Suivi Budgétaire et Maintenance :

- Suivre les régularisations de charges et le budget annuel des espaces.
- Veiller, en lien avec la direction du patrimoine immobilier, au bon fonctionnement et à l'entretien des bâtiments.

### **Profil recherché**

---

Issu(e) d'une formation supérieure de niveau bac+5 dans **l'immobilier d'entreprise** ou expérience équivalente, vous justifiez d'une expérience minimum de 3 ans dans le développement immobilier, ou la commercialisation de surfaces tertiaires ou « tech-tiaires ».

Vous avez des compétences avérées en prospection commerciale et une forte capacité à gérer des relations clients de haut niveau.

Vous êtes sensible à l'expérience utilisateurs et les nouveaux usages.

Vous disposez d'une bonne culture dans les domaines des nouvelles technologies, de la recherche et vous avez une bonne connaissance des initiatives d'innovation des startups, des ETI et des grands groupes.

La connaissance du fonctionnement de la recherche et/ou de la pré-industrialisation serait un plus.

Vous disposez de solides connaissances en droit immobilier et en gestion de patrimoine.

Vous maîtrisez les outils bureautiques et de CRM.

Curieux(euse), ouvert(e), vous savez travailler avec diplomatie, en transversalité avec l'ensemble des parties prenantes de l'écosystème.

Vous êtes reconnu(e) pour vos excellentes compétences en communication orale et écrite.

Vous savez organiser vos activités avec rigueur et respecter les délais tout en sachant rendre compte de vos activités à votre hiérarchie.

## Informations complémentaires

---

Basé sur le Campus de Gif-sur-Yvette (Essonne), **le poste est à pourvoir dès que possible sur CDI de droit privé.**

Nous vous proposons une rémunération + une part variable, fixée selon l'expérience. Afin de concilier vie professionnelle et vie personnelle, vous pourrez bénéficier d'horaires flexibles, jusqu'à 59 jours de congés (RTT inclus).

Nous vous offrons également :

- Un remboursement du Pass Navigo à hauteur de 75%,
- Une indemnité de 15€ mensuel pour la mutuelle,
- Une participation de l'employeur pour déjeuner au Crous,
- De nombreuses activités sportives proposées pour 70€ annuels entre 12h et 14h
- La possibilité d'adhérer à l'Amicale pour bénéficier de réductions chaque année : place de ciné, voyages organisés, concerts, parcs d'attractions etc...
- Des accès aux nombreux événements scientifiques (café science, café frappé, etc...) et au LUMEN, Learning center (livres, revus et articles, imprimés ou numériques).

Vous venez en :

- Transport : le Campus est accessible via le RER B gare « Le Guichet », des navettes de bus régulières (ligne 9) aux heures de pointe. La mise en service de la ligne 18 se fera à partir de 2026 (interconnexion RER B à Massy Palaiseau et ligne 14 à terme).
- En voiture : Plateau de Moulon – 8/10 rue Joliot Curie – 91190 Gif sur Yvette, vous avez la possibilité de disposer d'une place de parking pour votre véhicule personnel.

Rejoindre CentraleSupélec, c'est travailler, au sein d'une institution de renommée internationale et orientée vers la recherche appliquée et l'innovation, dans un cadre dynamique et multiculturel en interagissant avec des étudiants et des chercheurs de diverses nationalités.

Si vous pensez être LE Talent que nous recherchons pour ce poste, déposez au plus vite votre candidature (LM et CV) à : [recrutement@centralesupelec.fr](mailto:recrutement@centralesupelec.fr).

**Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.**