

Pour faire face à son développement

## Drimki.com recrute 500 agents commerciaux en région et ouvre un bureau à Bordeaux

Avec 600.000 visites par mois sur le web, Drimki.com est tournée vers la connaissance des acheteurs et de leurs recherches afin de réduire significativement les délais de réalisation de leurs transactions immobilières. Les propriétaires sont de plus en plus nombreux à confier la vente de leur bien aux conseillers de Drimki, et à se laisser guider jusqu'à la signature chez le notaire.

Après le lancement réussi de son offre à Paris et en région parisienne, Drimki.com lance son concept en région, avec l'intention d'être présent dans toutes les grandes métropoles françaises. Pour l'ouverture de son premier bureau en province, Drimki a choisi de s'installer à Bordeaux.

Ce lancement intervient alors que la société a démarré une campagne de recrutement avec un objectif de 500 agents commerciaux. Leur mission est double : répondre aux besoins des utilisateurs du site qui demandent une estimation in-situ de leur bien immobilier tout en souhaitant le mettre en vente et représenter Drimki sur chaque secteur. Dans un souci d'amélioration permanente, les conseillers Drimki auront la possibilité de remonter les informations concernant les transactions immobilières de leur ville ou leur quartier afin de faire progresser encore les systèmes d'estimation.

La rémunération sur les ventes est attrayante : de 70 à 95 % des honoraires encaissés par Drimki ; sans droit d'entrée, juste un forfait mensuel de 300 euros, quel que soit le chiffre d'affaires réalisé.

Drimki.com recherche des professionnels de l'immobilier ayant fait leur preuve sur le marché traditionnel, et souhaitant participer à l'évolution du métier telle qu'elle est proposée par l'entreprise. A leur arrivée dans le réseau, ceux-ci bénéficient d'une solide intégration initiale et des systèmes informatiques leur donnant les outils nécessaires pour répondre aux demandes de leurs clients et développer leur chiffre d'affaires.

Ces conseillers indépendants sont suivis par l'équipe Drimki qui s'intéresse de très près à leur travail, leur prodiguant conseils et recommandations pour « booster » leur chiffre d'affaires. La marque met à leur disposition toute une série d'outils de prospection, notamment l'estimation des prix en ligne ou le test avant-vente, qui leur permettent de trouver des clients additionnels. Et, à tout moment, ils peuvent s'appuyer sur le service clients qui, 6 jours sur 7, répond à toutes leurs questions.

Avec l'ouverture de ces bureaux en région, Drimki leur permettra d'être rattachés à une structure physique, animée par un Responsable Régional salarié de l'entreprise. Les conseillers disposeront ainsi d'un véritable lieu de travail leur permettant de recevoir leurs clients, d'être formés, et de partager un esprit d'équipe.

Avec cette délocalisation et ce recrutement, Drimki cherche à être au plus près des vendeurs et des acheteurs et à concrétiser les estimations qu'il réalise sur toute la France.

### Contact Presse

---

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

#### **DRIMKI.COM EN QUELQUES CHIFFRES :**

- 600 000 : nombre de visiteurs mensuels sur Internet
- 1 120 : nombre d'agents immobiliers travaillant avec le site
- 3,9 % : taux de commission sur les ventes réalisées pour le mandats exclusifs
- 500.000 : nombre d'annonces publiées
- 30.000 : nombre d'estimations réalisées chaque mois
- 12.000 : nombre de tests avant vente réalisés depuis la création
- 3,5 : nombre moyen d'acheteurs inscrits sur un Test Avant Vente en attente de mise en vente
- 12.000 : nombre d'appels sortants par mois vers des propriétaires
- 800.000 : nombre d'acquéreurs potentiels qui ont décrit leur recherche
- 42 : nombre de jours moyens pour réaliser une transaction contre 90 jours en moyenne
- 33 : nombre de jours pour vendre grâce au test avant vente

#### **drimki.com en bref**

Lancé en 2008, [www.drimki.com](http://www.drimki.com) est une agence immobilière qui vend les biens immobiliers en 42 jours moyens et à taux d'honoraires réduits. Avec le rachat de Refleximmo, Dimki.com poursuit son développement. Les deux entités réunies composent une puissante force de frappe qui abouti à augmenter le nombre d'expertises réalisées en ligne par mois, à cumuler 600.000 visites mensuelles et à proposer 500 000 annonces de ventes en permanence en ligne sur les sites. Refleximmo compte 800 agences immobilières sous contrat ; Drimki 300 agences. Drimki.com, c'est aujourd'hui plus de 30.000 estimations par mois et plus de 12.000 personnes déjà séduites par le « Test Avant-Vente ». Son actionnariat est composé d'investisseurs (issus de Kelkoo), d'Innovacom (fonds d'investissement de France Télécom) et d'ASI (fonds des créateurs de Skype.com)

#### **Contact Presse**

---

**Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02**

21-23 rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03- [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)