

PRODEJNÍ PORADCE NA PRODEJ NEMOVITOSTÍ

NÁPLŇ PRÁCE

Prodej a pronájem nemovitostí z portfolia společnosti. Koordinace, správa a administrace celého obchodního případu naceňování, zpracování analýz, aktualizace a správa dat v CRM.

Hlavní úkoly

- Zpracování nově příchozích klientů
- Komunikace se zákazníky včetně zajištění prohlídek
- Úspěšné vedení a uzavírání obchodních případů s klienty
- Komunikace s externími a smluvními partnery
- Pečlivá práce s databází (CRM) včetně přesné evidence všech přidělených obchodních případů
- Účast na prohlídkách jiných nemovitosti dle požadavku společnosti (potenciální nábor nemovitosti, ocenění nemovitosti apod.)

POŽADAVKY

- Minimálně SŠ vzdělání nebo prokazatelná praxe v realitním oboru
- Praxe v realitní společnosti min. 2-3 roky
- Prokazatelné výsledky v prodeji nemovitostí
- Velmi dobré komunikační vlastnosti
- Reprezentativní vystupování
- Dobrou uživatelskou znalost PC (výhodou je zkušenost se CRM)
- Ochotu učit se novým věcem
- Časovou flexibilitu
- Samostatnost, proaktivnost, schopnost týmové spolupráce
- ŘP skupina B
- Živnostenský list

Nabízíme:

- Atraktivní práci ve stabilní firmě
- Přátelský pracovní kolektiv
- Zajímavé finanční ohodnocení
- Práce na zajímavých projektech