

Specjalista ds. Sprzedaży Nieruchomości Premium – rynek pierwotny

Twój zakres obowiązków:

- kompleksowe wsparcie Klientów w zakresie zakupu nieruchomości premium,
- obsługa dostarczanych leadów sprzedażowych,
- rozbudowa portfela Klientów poprzez aktywne nawiązywanie nowych relacji biznesowych,
- zapewnienie najwyższych standardów we współpracy z Inwestorami,
- budowanie profesjonalnego wizerunku marki,
- dodatkowo, umożliwiamy pozyskiwanie projektów deweloperskich i dajemy szansę rozwoju w zakresie prowadzenia projektu.

Nasze wymagania:

- co najmniej 2 – letnie doświadczenie związane ze sprzedażą w branży nieruchomości,
- łatwość w nawiązywaniu kontaktów,
- doskonała organizacja czasu pracy i energia w działaniu,
- profesjonalizm i rzetelność w obsłudze Klienta,
- umiejętność budowania długotrwałych relacji,
- chęć rozwoju w obszarze szeroko rozumianych nieruchomości.

To oferujemy:

- wsparcie marketingowe i dostęp do sprofilowanych leadów,
- atrakcyjną formę wynagrodzenia,
- ciekawą i pełną wyzwań pracę dającą możliwość rozwoju w zespole doświadczonych ekspertów,
- interesujące projekty deweloperskie w większości na wyłączność,
- pracę w prestiżowej branży nieruchomości premium,
- pełne wdrożenie produktowe – nie pozostawimy Cię bez wsparcia,
- niezbędne narzędzia pracy.