

SPECJALISTA DS. SPRZEDAŻY MIESZKAŃ

Miejsce pracy : Toruń lub Bydgoszcz

PODSTAWOWE OBOWIĄZKI

- profesjonalna obsługa Klientów w zakresie sprzedaży mieszkań
- przygotowywanie oferty dla Klientów
- prezentacja mieszkań na terenie budowy
- realizacja zadań w obszarze bieżącego funkcjonowania biura i obsługi Klientów
- kompletowanie i archiwizowanie dokumentów umów sprzedaży i kredytów hipotecznych
- bieżący monitoring rynku nieruchomości pierwotnych
- ścisła współpraca z pozostałymi działami spółki w zakresie realizowanych zadań
- udział w zmianach lokatorskich i odbiorach mieszkań
- obsługa CRM w zakresie koniecznym do realizacji procesu sprzedaży
- dbanie o pozytywny wizerunek firmy
- udział w przedsięwzięciach marketingowych promujących inwestycje

WYMAGANIA

- wykształcenie wyższe
- doświadczenie pracy z Klientem
- wysoka kultura osobista, komunikatywność oraz energia w działaniu, umiejętność budowania relacji z klientem, etyka zawodowa
- bardzo dobra organizacja pracy, systematyczność, skrupulatność oraz dokładność
- zaangażowanie i odpowiedzialność za powierzone zadania
- samodzielność w działaniu oraz umiejętność podejmowania decyzji
- czynne prawo jazdy kat. B
- znajomość Microsoft Office
- mile widziane doświadczenie w sprzedaży na rynku nieruchomości

OFERTUJEMY

- pracę w stabilnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę lub umowę B2B
- atrakcyjne wynagrodzenie
- stabilne godziny pracy
- niezbędne narzędzia