

Manager/ Dyrektor sprzedaży mieszkań/nieruchomości deweloperskich

Opis stanowiska:

- realizacja i odpowiedzialność za wyniki sprzedażowe w tym pozyskiwanie oraz kompleksowa obsługa klientów w zakresie sprzedaży mieszkań, domów i lokali biurowo – usługowych (prezentacja oferty, negocjacje, przygotowywanie wzorów dokumentów związanych ze sprzedażą nieruchomości);
- zarządzanie zespołem sprzedażowym;
- dbanie o relacje biznesowe z klientami i inwestorami;
- budowanie i świadome kształtowanie wizerunku firmy;
- obsługa przedsprzedażowa i posprzedażowa wraz z pełnym obiegiem dokumentacji;
- planowanie i realizacja celów własnych i zespołu;
- współpraca przy tworzeniu planu marketingowego dla nowych inwestycji;
- analiza rynku i konkurencji;
- raportowanie wyników pracy i ścisła współpraca z Zarządem firmy;
- współpraca z pozostałymi działami firmy;
- kontrola wszystkich czynności związanych z procesem sprzedażowymi i obsługi posprzedażowej;
- współpraca z Kancelarią Notarialną.

Wymagania:

- **obowiązkowe doświadczenie w sprzedaży nieruchomości w firmie deweloperskiej** – min. 3 lata;
- znajomość lokalnego rynku nieruchomości oraz ustawy deweloperskiej;
- dobra organizacja pracy, samodzielność, odpowiedzialność i kreatywność;
- wysoka kultura osobista i umiejętność budowania i utrzymywania pozytywnych relacji interpersonalnych;
- znajomość podstawowych zagadnień z zakresu prawa budowlanego;
- umiejętność analitycznego myślenia;
- otwartość na zmiany i szukanie nowych możliwości;
- systematyczność, determinacja i zaangażowanie w wykonywane obowiązki;
- dobra znajomość programów MS Excel, MS Word;
- czynne prawo jazdy kat. B.