

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

6 листопада
2019

Місто: [Київ](#)

Вік: 48 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Недрухомість та страхування, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готова до відряджень

Досвід роботи

Управляющий проектами, кризис менеджер

TARYAN Group (Девелопмент), Київ

11.2017 – 05.2019 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

Обязанности на должности управляющего проектами - кризис менеджера:

- Ведение переговоров между Заказчиком (Компания) и подрядными компаниями
- Ведение кризис - переговоров с Заказчиком (Клиентами) и Исполнителем (Компания)
- Организация рабочего процесса по отделочным работам на объектах проекта – VIP апартаменты, VIP –Квартиры
- Утверждение технических заданий
- Управление производственными совещаниями
- Аудит фактического выполнения работ – объем и их качество
- Принятие своевременных мер и контроль над устранением выявленных отклонений в проектах, а так же недопущение необоснованного увеличения бюджетных показателей проектов. Непосредственное участие в разработке и осуществлении корректирующих и предупреждающих действий
- Контроль сроков реализации проектов
- Контроль качества выполнения работ и нахождение нестандартных решений
- Организация и непосредственное участие в проведении внутренних рабочих комиссиях проверок качества отдельных конструкций и узлов, видов строительно-монтажных работ, оборудования и механизмов при их приемке, а так же работы службы безопасной эксплуатации существующих зданий и сооружений;
- Подготовка коммерческих предложений
- Согласование и утверждение Актов скрытых работ, Актов выполненных работ
- Организация рабочего процесса сотрудников, задействованных в проекте
- Ведение отчетности и документации по проекту
- Бюджетирование и оптимизация затрат

Основные обязанности по продаже недвижимости:

- Взаимодействие с отделом продаж
- Презентация жилых комплексов
- Консультация клиентов нерезидентов
- Ведение переговоров со стороны Продавца или Покупателя
- Привлечение клиентов по личным каналам и рекламы

Достижения:

1. Успешное завершение VIP апартаментов Tsarsky, VIP –Квартиры – Jack House по дорогостоящим отделочным работам компании «с нуля» под «ключ» за 1-1,5 месяца
2. Привлечение иностранных инвесторов и успешное проведение сделок по проектам Royal Tower, Jack House,

P.S. Полное резюме с рекомендации предоставлю на встрече.

Освіта

Киевский национальный экономический университет (Київ)

Спеціальність: Экономика предприятия

повна вища, 09.1993 – 06.1998 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Іврит - Високий рівень (вільно), Російська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Уверенный пользователь MS Office

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ключевые знания и навыки: • Более чем 15-ний опыт в коммерции, продажах и строительстве. Собственник бизнеса. • Практические знания рынка недвижимости Киева, Украины и Израиля. • Практический опыт продаж и знание рынка земельных участков под жилое, коттеджное и офисное строительство в Киеве. Наличие контактов и связей. • Отличные навыки ведения переговоров, способность максимизировать прибыль в каждой сделке. Имею большой практический опыт успешных продаж коммерческой и жилой недвижимости. • Лидерство и управление. Использую различные стили, методы и техники управления. • Аналитические навыки, предпринимательский настрой. • Отличные навыки продвижения товаров и услуг для принятия решений. Умения убеждать и аргументировать. • Имею значительный практический опыт в реализации инвестиционных проектов недвижимости. С моим участием за 12 лет разработано и реализовано более 10 инвестиционных проектов жилой, производственной и коммерческой недвижимости в Израиле. • Большой опыт подготовки, ввода в эксплуатацию жилых комплексов (Израиль). • Большой опыт в контроле качества выполнения строительных и отделочных работ. • Большой опыт работы в кризисных ситуациях, поиск нестандартных решений. • Свежий современный капиталистический взгляд на ведение бизнеса. • Подбор, обучение и управление персоналом. Теоретический и практический опыт в сфере недвижимости по созданию, обучению отделов продаж, с нуля до успешного их развития • Системное, многомерное мышление, умение организовать работу коллектива и работать на результат • Экспертное знание психологии, поведения и мотивации • Проведение маркетинговых исследований и их анализ. Поддержание и развитие клиентской базы; • Планирование, оптимизация, стимуляция. • Организация работы с VIP и корпоративными клиентами на уровне первых лиц. • Взаимодействие с поставщиками, подрядчиками, обслуживающими службами. • Решение вопросов с государственными муниципальными службами и контролирующими организациями. • Решение конфликтных ситуаций. Хобби: Спорт, мотоциклы, чтение, путешествия Водительское удостоверение: А, Б Представительский автомобиль