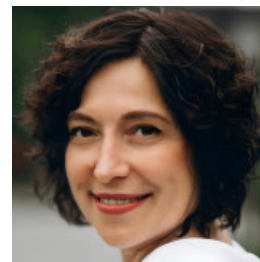


Скормона Валентина



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, 35 000 ГРН.

🔄 1 листопада
2024

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 51 рік

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Недухомість та страхування, Будівництво, архітектура, Інші пропозиції

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

менеджер по продажам

Zim Capital Group (Недвижимость, Строительство), Київ

09.2019 – По теперішній час (6 років 9 місяців)

Обов'язки:

- Большой опыт в сфере недвижимости (18лет), работа со строительными компаниями, работа в отделе продаж. Юрически грамотна, отлично разбираюсь в психологическом подходе к людям, четко вижу запрос клиента, быстро располагаю к себе. Умею и люблю продавать, есть отличные результаты. Харизматична, люблю творческую работу и работу с людьми (имею опыт работы в творческих коллективах). Ответственна, всегда довожу дело до конца. Обладаю высокой степенью внимания и чуткости к клиентам. Буквально с первого разговора могу определить запрос (клиенты мне доверяют). Могу мотивировать для приобретения того или иного объекта. Ориентируюсь в запросах клиентов разного сегмента. (Могу легко определить возможно где, когда, и как.) Отличное знание Киева и всего пригорода (поадресно). Есть опыт работы во многих сегментах недвижимости продажи и аренды: жилой, коммерческой, земли, домов.
Цель
Применение своего профессионального опыта, навыков и знаний на должности менеджера по продажам. Получение нового опыта.
- Полное ведение различных клиентов,
- Обработка заявок,
- Проведение первичных переговоров с клиентами.
- Ведение клиентской базы,
- Подбор и проведение просмотров с клиентами на объекте.
- Подготовка и документальное сопровождение сделок.
- Расчет расходов, полная и правильная передача информации.
- Разрешение проблемных ситуаций с клиентами,
- Внедрение новых услуг для клиентов.

Достижения:

- Увеличение объема продаж,(от 10 сделок...),
- Расширение базы клиентов(+50%),
- Рекомендации постоянных клиентов с привлечением новых,
- Спрос на новые услуги и их оплата.

Спеціаліст по нерухомості, Керівник відділу продаж

Недвижимость (Недвижимость, Строительство), Київ

01.2002 – 08.2018 (16 років 7 місяців)

Обов'язки:

- Реклама,
- Організація переглядів нерухомості,
- Організація і підготовка переговорів,
- Підписання договорів
- Керівник відділу продаж
- Упорядкування і контроль роботи відділу продаж,
- Навчання працівників експертів по нерухомості.
- Ведення переговорів.
- Юридичне супроводження угод.
- Аналіз ринку.
- Консультування клієнтів по ринку нерухомості,
- Надання допомоги в виборі;
- Укладання угод;
- Організація і проведення презентацій.

Достиження:

- Збільшення обсягу роботи і кількості угод, (одночасно 5-10 угод , от 10 клієнтів вести одночасно),
- Охват нових сфер (нежилої фонд, земля, будинки, виробництво, первинна нерухомість і ін.др.)
- Створення відділу продаж,
- Рекомендації клієнтів.

Освіта

КНУКиИ (Київ)

Спеціальність: Нар.муз. творчість

повна вища, 09.1996 – 06.2001 (4 роки 9 місяців)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: • Уверенное владение ПК и интернетом, • Знання оргтехніки,
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Харизматична. Люблю творческую работу и работу с людьми (имею опыт работы в творческих коллективах). • Ответственна. Всегда довожу дело до конца. • Внимательная и чуткая к клиентам. Буквально с первого разговора могу определить запрос (клиенты мне доверяют). • Могу мотивировать для приобретения того или иного объекта. • Ориентируюсь в запросах клиентов разного сегмента. • Отличное знание Киева и всего пригорода (поадресно). • Есть опыт работы во многих сегментах недвижимости продажи и аренды: жилой, коммерческой, земли, домов.