Скоромна Валентина



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, 35 000 ГРН.

1 листопада 2024 Місто: Київ

Вік: 51 рік
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Нерухомість 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 (7 років 2 місяці)

Обов'язки:

- Большой опыт в сфере недвижимости (18лет), работа со строительными компаниями, работа в отделе продаж. Юринически грамотна, отлично разбираюсь в психологисеском 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 клиентов,(+50%),
- Рекомендации постоянных клиентов с привлечением новых,
- Спрос на новые услуги и их оплата.

Специалист по недвижимости, Руководитель отдела продаж

Недвижимость (Недвижимость, Строительство), Київ

01.2002 – 08.2018 (16 років 7 місяців)

Обов'язки:

- Реклама,
- Организация просмотров недвижимости,
- Организация и подготовка переговоров,
- Подписание договоров
- Руководитель отдела продаж
- Упорядочивание и контроль работы отдела продаж,
- Обучение работе экспертов по недвижимости.
- Ведение переговоров.
- Юридическое сопровождение сделок.
- Анализ рынка.
- Консультирование клиентов по рынку недвижимости,
- Оказание помощи в выборе;
- Заключение сделок;
- Организация и проведение презентаций.

Достижения:

- Увеличение объема работы и количества сделок,(одновременно 5-10 сделок , от 10 клиентов вести одновременно),
- Охват новых сфер (нежилой фонд, земля, дома, производство, первичная недвижимость и мн.др.)
- Создание отдела продаж,
- Рекомендации клиентов.

Освіта

КНУКиИ (Київ)

Спеціальність: Нар.муз. творчество

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

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: • Уверенное владение ПК и интернетом, • Знание оргтехники,
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.