



Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу закордонної нерухомості в Іспанію, 20000 грн. + %

📍 Іспанія, 🔄 28 августа 2024

Компанія: [Recvol](https://jobs.ua/company/id/1607719) (https://jobs.ua/company/id/1607719) ([Все вакансії](#))

Рубрики: [Строительство, архитектура, Торговля, продажи, закупки, Работа за рубежом](#)

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения

Опыт работы: обязателен

График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Вітаємо!

Ми, Deniz Estate — міжнародне агентство курортної нерухомості, яке продає нерухомість біля моря у мальовничих куточках світу для населення всього світу з офісами в Україні, Іспанії та Туреччині.

Ми допомагаємо інвесторам з усього світу підібрати найвигідніші і найпривабливіші об'єкти курортної нерухомості для інвестицій, здачі в оренду і власного використання. Працюємо переважно на первинному ринку новобудов різних типів (апартаменти, квартири, вілли, таунхауси, готельні номери та інші). Нашими партнерами є перевірені, надійні локальні компанії (забудовники, агентства нерухомості).

Детальніше про нас, нашу місію і цінності читайте у розділі про компанію.

Наразі шукаємо енергійного та мотивованого менеджера із продажу закордонної нерухомості в оглядових турах, головним завданням яких буде продаж закордонної нерухомості «теплим» і «гарячим» клієнтам.

Позиція відкрита в іспанському офісі (м. Аліканте)

Роль менеджера з продажу закордонної нерухомості в оглядових турах передбачає комунікацію з гарячими клієнтами, консультування і допомогу у виборі та купівлі закордонної нерухомості безпосередньо на локації.

Структурне підпорядкування керівнику відділу продажів.

Оплата:

Фікс (20000 грн) + % від угод

Результат менеджера з продажу:

- Виконаний особистий план з продажів
- Внесені дані в CRM
- Задоволений клієнт

Ви — наша людина, якщо:

- Ви маєте досвід у продажах у сфері нерухомості (у відділі продажу забудовника буде перевагою)
- Ви вмієте і любите продавати
- Ви володієте презентаційними навичками та вмієте зацікавити людей
- У вас високий рівень самоорганізації та вміння працювати в умовах високого темпу роботи
- Спілкування з людьми і допомога їм — це ваше покликання
- Ви вмієте ввічливо, впевнено і грамотно спілкуватися усно і письмово українською мовою
- Ви швидко навчаєтеся та відкриті до зворотного зв'язку
- Ви хочете рости та розвиватися у сфері продажів закордонної нерухомості
- Ви наділені емпатією, вмієте переконувати і налаштовані знайти підхід до кожного

- Ви отримуєте задоволення від спілкування по телефону і наживо

Щоденні завдання, для яких нам потрібні ваші навички:

- Опрацювання лідів з CRM: продзвон для виявлення потреби і надання вичерпної консультації + надсилання інформації і закриття на подальшу зустріч (в офісі чи онлайн).
- Проведення зустрічі онлайн, в офісі і під час огляду нерухомості на локації.
- Супровід (аккаунтинг) клієнта на етапі вибору і купівлі нерухомості.
- Заповнення CRM + звітність в CRM-системі.
- Надання зворотного зв'язку відділу маркетингу щодо якості лідів.
- Вивчення і аналіз ринку курортної нерухомості
- Взаємодія з представниками забудовника нерухомості

За виконання обов'язків ми вам пропонуємо:

- Ринковий рівень оплати
- Бонуси
- Безкоштовне стажування з персональним підходом
- Робота з продуктом мрії (який не потрібно «впарювати») і дуже платоспроможними клієнтами
- Підтримку досвідчених колег
- Графік роботи: Пн-Пт з 10 до 18

Якщо вам близька сфера закордонної курортної нерухомості, екологічні продажі, активне спілкування, надсилайте своє резюме. Зустрінемося на інтерв'ю!

Відповідаємо протягом 2–3 робочих днів, якщо ваш досвід відповідає профілю вакансії.

Контактная информация

Контактное лицо: Дарья Павлова