



Ваш надійний помічник

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

📍 Іспанія, 🕒 28 серпня 2024

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

Рубрики: [Будівництво, архітектура](#), [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Робота за кордоном](#)

## Побажання до співробітника

|                |                     |
|----------------|---------------------|
| Освіта:        | не має значення     |
| Досвід роботи: | обов'язковий        |
| Графік роботи: | повний робочий день |

## Опис вакансії

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.**

**Контактна інформація**

Контактна  
особа: Дарья Павлова