

Koordinator sprzedaży

Zakres zadań:

Sprzedaż usługi zarządzania nieruchomościami, pozyskiwanie Wspólnot Mieszkaniowych,
Rozwijanie kontaktów handlowych jak również pozyskiwanie nowych,
Wsparcie we wdrażaniu nowych kontraktów,
Utrzymywanie pozytywnych relacji z obecnymi klientami,
Monitoring lokalnego rynku,
Dobór odpowiednich rozwiązań i wsparcie klienta w optymalizacji kosztów obsługi nieruchomości.
Wykonywanie analiz, planów i opracowań w zakresie usług,

Od Kandydatów oczekujemy:

Wykształcenia średniego, mile widziane techniczne bądź związane z zarządzaniem nieruchomościami
Doświadczenia w sprzedaży usług poparte wynikami - warunek obligatoryjny,
Prawa jazdy kat. B
Wysoko rozwiniętych umiejętności sprzedażowych i negocjacyjnych,
Nastawienia na rezultat,
Umiejętności budowania i podtrzymywania pozytywnych relacji z klientami,
Umiejętności w zakresie organizacji pracy.

Oferujemy:

Pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie,
Zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę.
System motywacyjny - prowizje

**Kontakt telefoniczny 575-410-453 lub Łódź ul. 6-go Sierpnia 74
budynek Trade-Stomil II piętro po lewej stronie sekretariat - Marta
Oleszczuk**

e-mail biuro@evres.pl

Skontaktujemy się z wybranymi kandydatami.

Prosimy o umieszczenie w CV klauzuli o przetwarzaniu danych osobowych. Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w mojej aplikacji dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesów rekrutacyjnych zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (tj. Dz. U. z 2014 r. poz. 1182). Inaczej takie CV nie będzie brane pod uwagę.