



Everest Development Sp. z o.o. 2 Sp. k. to prężnie rozwijającą się spółka z kapitałem polskim, istniejącą na rynku od 2006 roku. Posiadamy ugruntowaną pozycję konkurencyjną. Przez dekadę zaprojektowaliśmy i wykonaliśmy kilka tysięcy mieszkań dla naszych zadowolonych klientów, jak również stale realizujemy inwestycje w zakresie budownictwa usługowego (biurowce, hotele, domki wypoczynkowe w resortach turystycznych) dla innych spółek z Grupy.

Więcej informacji: <http://everest-development.pl/o-firmie/>

W związku z realizacją kolejnych inwestycji o charakterze budownictwa usługowego w pasie nadmorskim (województwo zachodniopomorskie lub pomorskie), poszukujemy pracowników na stanowisko:

## KIEROWNIK DZIAŁU SPRZEDAŻY MIESZKAŃ (RYNEK PIERWOTNY)

### Zadania:

- aktywna sprzedaż mieszkań, obsługa przedsprzedażowa i posprzedażowa, prowadzenie negocjacji
- zarządzanie zespołem, szkolenie i motywowanie
- planowanie i realizacja celów własnych oraz zespołu
- aktywny udział w realizacji kampanii reklamowych, współpraca z agencją, planowanie działań
- raportowanie do Zarządu, bieżące monitorowanie rynku sprzedaży lub wynajmu mieszkań pod kątem cen oraz standardów.

### Aplikuj, jeżeli:

- posiadasz doświadczenie w sprzedaży nieruchomości na rynku pierwotnym i / lub wtórnym oraz w zarządzaniu podległym zespołem
- bardzo dobrze znasz wielkopolski rynek nieruchomości
- cechuje Cię samodzielność, odpowiedzialność, kreatywność
- posiadasz umiejętność budowania relacji z klientem
- cechuje Cię wysoka kultura osobista
- posiadasz czynne prawo jazdy kat. B.

### Oferujemy:

- stabilną współpracę w firmie o ugruntowanej pozycji i wieloletnim doświadczeniu
- wysokie wynagrodzenie – podstawa + prowizja
- pakiet benefitów (pakiet medyczny, ubezpieczenie, bony wakacyjne, karta sportowa)
- praca w nowoczesnym, reprezentatywnym biurze w dogodnej lokalizacji z dużym, darmowym parkingiem
- realny wpływ na funkcjonowanie biznesu, współpraca z Zarządem organizacji
- samochód służbowy także do celów prywatnych.



**APLIKUJ!**