

Руководитель отдела продаж объектов жилой недвижимости

Требования:

- высшее образование;
- опыт работы от 1 года в аналогичной должности;
- опытный пользователь ПК, знание CRM;
- опыт построения системы продаж, управленческий опыт (в сфере недвижимости, банковской сфере приветствуется);
- наличие автомобиля желательно;
- лидерские качества, инициативность, высокий уровень ответственности и самостоятельности, активная жизненная позиция, нацеленность на результат, умение работать с большим объемом информации, умение оперативно работать в режиме многозадачности, грамотная речь, харизма, уравновешенность, стрессоустойчивость, прогрессивные взгляды на недвижимость, логическое мышление.

Обязанности:

- руководство отделом продаж (10 человек - менеджеры по продажам);
- планирование деятельности отдела, направленное на развитие продаж;
- мониторинг и анализ рынка, анализ продаж;
- организация бесперебойной работы отдела продаж, обеспечение своевременности заключения договоров, контроль выполнения условий договоров и своевременности оплаты по ним;
- работа с клиентской базой, привлечение клиентов, работа с входящими звонками;
- выполнение плана продаж;
- подготовка отчетности;
- контроль над финансовыми поступлениями;
- тесное взаимодействие с отделом маркетинга и рекламы.

Условия:

- место работы: г. Тверь, переезд компенсируется, жилье предоставляется работодателем, без арендной платы;
- график работы: с 9.00 до 18.00 (ненормированный);
- выходные дни: суб., вс.;
- соц.пакет согласно ТК РФ, компенсация ГСМ, корпоративная моб. связь;
- продолжительность испытательного срока: 3 месяца;
- оплата труда: на испытательный срок – 70,0 тыс.руб., после – от 100,0 тыс.руб. (оклад 80,0 тыс. руб. + %).