

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](mailto: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.