



GGKO-Zarządzanie Nieruchomościami sp. z o.o. powstała jako jednoosobowa Spółka Gminy. Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest zarządzanie i administrowanie nieruchomościami.

W związku z rozwojem firmy poszukujemy **Specjalisty ds. sprzedaży** z bardzo dobrą znajomością rynku nieruchomości, a w szczególności wiedzą i doświadczeniem na rynku zarządzania i administrowania wspólnotami mieszkaniowymi i nieruchomościami biurowymi. Osoba zatrudniona będzie odpowiedzialna za aktywne pozyskiwanie Klientów na terenie Warszawy i okolic.

Główne zadania:

- ✓ analiza rynku nieruchomości, identyfikacja szans na sprzedaż
- ✓ tworzenie, przekazywanie i przetwarzanie dokumentów handlowych (m.in. notatki, zapytania ofertowe skierowane do dostawców, specyfikacje, kalkulacje cen, cenniki, prezentacje, oferty wstępne i cenowe, umowy handlowe) w uzgodnieniu z przełożonymi
- ✓ bieżące rejestrowanie wykonywanych czynności zmierzających do pozyskania Klienta w formie elektronicznych raportów handlowych,
- ✓ promowanie Spółki poprzez udzielanie obecnym i potencjalnym Klientom rzetelnych i wyczerpujących informacji o przedmiocie i zakresie prowadzonej działalności, ofercie i cenniku,

Wymagania:

- ✓ doświadczenie na rynku nieruchomości ze wskazaniem na problematykę administrowania,
- ✓ wysoko rozwinięte umiejętności prowadzenia negocjacji handlowych
- ✓ doświadczenie w sprzedaży poparte sukcesami
- ✓ inicjatywa, samodzielność, odpowiedzialność za realizację powierzonych zadań,
- ✓ doskonała organizacja czasu pracy, umiejętność pracy pod presją czasu i nad kilkoma projektami jednocześnie,
- ✓ znajomość programów biurowych (Excel – poziom podstawowy; Word, Power Point – poziom zaawansowany)
- ✓ orientacja na wynik
- ✓ wysoka kultura osobista oraz zdolności interpersonalne,
- ✓ wykształcenie minimum średnie,
- ✓ status osoby niekaralnej,

Idealny kandydat:

- ✓ jest w dobrych relacjach z wieloma zarządami wspólnot mieszkaniowych, deweloperami, właścicielami nieruchomości,

Oferujemy:

- ✓ atrakcyjną podstawę wynagrodzenia oraz nielimitowany system prowizyjny
- ✓ dużą samodzielność i możliwość kreowania strategii sprzedażowej,
- ✓ wyzwania i możliwość rozwoju zawodowego,

Kandydatów spełniających kryteria podane w ogłoszeniu prosimy o przesyłanie swojego CV z dopiskiem „Specjalista ds. sprzedaży” w tytule wiadomości do dnia 15.05.2019 roku na adres: rekrutacja@ggko.pl.

Prosimy o dopisanie w CV następującej klauzuli:

„Zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a Ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 119 z 04.05.2016) („RODO”) wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb aktualnej rekrutacji (oraz przyszłych rekrutacji*) prowadzonej przez GGKO - Zarządanie Nieruchomościami sp. z o.o., Aleje Jerozolimskie 92, 00-807 Warszawa. Oświadczam, że zapoznałam/zapoznałem się z informacją o przetwarzaniu danych osobowych oraz przysługujących mi prawach wskazanych w klauzuli informacyjnej, dostępnej pod adresem <https://ggko.pl/dokumenty/> (nazwa pliku: „Klauzula Informacyjna – REKRUTACJE”) lub dostępnej do wglądu w biurze Spółki, pod adresem wskazanym powyżej.”

Uwaga - aplikacje bez powyższej klauzuli nie będą rozpatrywane. Dopisek oznaczony symbolem (*) nie jest obowiązkowy.