**TUYỂN DỤNG VIỆC LÀM TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN**

**THÔNG TIN TUYỂN DỤNG NHANH**

Chức vụ: Trưởng phòng kinh doanh bất động sản

Kinh nghiệm: 4-6 năm kinh nghiệm

Hình thức làm việc: Toàn thời gian cố định

Yêu cầu bằng cấp: Cử nhân trở lên

Yêu cầu giới tính: Không yêu cầu

Số lượng cần tuyển: … ứng viên

Ngành nghề: Nhân viên kinh doanh

**Mô tả công việc.**

– Lập kế hoạch, triển khai và phát triển những chiến lược phát triển Bất Động Sản theo yêu cầu của công ty cho từng dự án; từng tuần, tháng, năm… .

– Tư vấn và hướng dẫn khách hàng xem dự án, thực hiện các thủ tục giao dịch, đàm phán, ký kết các hợp đồng, thu thập và báo cáo tình hình thị trường Bất Động Sản.

– Xây dựng và thực thi kế hoạch kinh doanh, đề xuất các giải pháp nhằm duy trì và thúc đẩy hoạt động kinh doanh đạt chỉ tiêu doanh thu và chi phí.

– Quản lý và điều hành trực tiếp công việc của từng nhân viên thuộc bộ phận kinh doanh.

– Phân công nhiệm vụ, giám sát và trợ giúp nhân viên kinh doanh, đào tạo và hướng dẫn nhân viên.

– Chịu trách nhiệm báo cáo các hoạt động và hiệu quả kinh doanh cho Ban Lãnh đạo.

**Yêu Cầu Công Việc:**

– Nam/Nữ từ 25 – 35 tuổi (ngoại hình ưa nhìn là một lợi thế).

– Có khả năng quản lý tốt.

– Am hiểu thị trường Bất Động Sản, các vấn đề về quy hoạch, pháp lý…

– Trung thực, năng động, chủ động trong công việc, có tinh thần trách nhiệm cao.

– Khả năng thiết lập và duy trì mối quan hệ với khách hàng.

– Kỹ năng làm việc độc lập, sắp xếp công việc khoa học và làm việc nhóm tốt.

– Kỹ năng giao tiếp tốt, đàm phán, thuyết phục, giải quyết vấn đề.

– Cập nhật kịp thời thông tin sản phẩm, thị trường, đối thủ cạnh tranh, … có liên quan đến hoạt động bán hàng trong khu vực/vùng.

– Tìm kiếm và phát triển quan hệ với hệ thống Đại lý phân phối chiến lược trên thị trường, liên kết bán hàng.

– Truyền đạt thông tin sản phẩm, chương trình bán hàng chính xác và kịp thời cho nhân viên và Đại lý liên kết.

– Tham gia xây dựng mục tiêu và kế hoạch bán hàng cho nhân viên.

**Quyền Lợi**

– Thu nhập hấp dẫn: Lương cơ bản lũy tiến từ 10 – 15 Triệu, Hoa hồng cao từ 4 – 8%, Thưởng theo doanh thu toàn công ty hàng tháng của tất cả các dự án công ty triển khai. Sẽ trao đổi trực tiếp khi phỏng vấn, phù hợp với năng lực bản thân.

– Được hưởng đầy đủ BHXH, BHYT và BHTN theo luật lao động Việt Nam hiện hành, khám sức khỏe định kỳ, đưa gia đinh đi nghỉ mát, du lịch hàng năm.

– Môi trường làm việc chuyên nghiệp, hiện đại, thân thiện, chia sẻ và có nhiều cơ hội thăng tiến..Được đào tạo với các chuyên gia huấn luyện hàng đầu trong lĩnh vực bất động sản.

– Đi du lịch trong nước và quốc tế không giới hạn.

– Thưởng cuối năm (Lương tháng 13 + Thưởng Tết) hấp dẫn tùy theo kết quả kinh doanh của công ty và hiệu quả làm việc của nhân viên.

**Phụ Cấp Khác**

– Hưởng đầy đủ các quyền lợi về BHXH, BHYT và BHTN.
– Được khen thưởng xứng đáng kịp thời khi hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.

**Hồ Sơ Ứng Tuyển Gồm Có**

– Sơ yếu lý lịch nêu rõ quá trình công tác, kinh nghiệm tích lũy và thành tích

– Đơn xin việc

Cách Thức Nộp Hồ Sơ: Ứng viên quan tâm vui lòng gửi CV  trực tiếp tại văn phòng công ty hoặc qua thư điện tử: