

Asesor/a Comercial Inmobiliario Autónomo - Zona del Maresme, Barcelona

Ref.196459 - 02/09/2025 - Comarca Maresme

Descripció de l'oferta

Oferta única y exclusiva para emprendedores en el sector y con ganas de crecer tanto en lo personal como profesionalmente

Funcions i requisits de la vacant

Requisitos:

Experiencia mínima de 2 años en el sector inmobiliario.

Capacidad para trabajar de forma autónoma y gestionar tu tiempo de manera eficiente.

Conocimiento de la zona del Maresme y sus mercados inmobiliarios.

Buenas habilidades de comunicación y negociación.

Actitud proactiva y orientada a resultados.

Permiso de trabajo autónomo.

Ofrecemos:

Comisiones altas en función de la valía demostrada.

Formación continua y soporte por parte de un equipo de profesionales.

Oportunidades de crecimiento dentro de la empresa.

Flexibilidad horaria y posibilidad de trabajar desde casa.

Funciones:

Captación y gestión de clientes interesados en comprar o vender propiedades en la zona del Maresme.

Negociación y cierre de operaciones inmobiliarias.

Asesoramiento personalizado a los clientes durante todo el proceso de compraventa.

Promoción de propiedades a través de diferentes canales de venta.

Si eres un profesional autónomo con experiencia en el sector inmobiliario y buscas una oportunidad con altas comisiones y crecimiento profesional, ¡este puesto es para ti!

Condicions que ofereix l'empresa

Horari: Libre disposicion

Perspectiva de la feina: altas comisiones y crecimiento profesional, ¡este puesto es para ti!

Previsió d'incorporació: Inmediat

Salari: 30.000 anual

comisiones por encima de la media en el sector inmobiliario en funcion de la valia demostrada

Idiomes

Català - A1 - Principiant (Valorable)

Castellà - B2 - Avançat (Imprescindible)

Anglès - B1 - Intermedi (Valorable)

Coneixements necessaris

Captació CRM Vendes

Professions de la feina

Adjunt/a a Direcció Comercial
Agent immobiliari

Experiència laboral

És valorable

Experiencia mínima de 2 años en el sector inmobiliario.

Capacidad para trabajar de forma autónoma y gestionar tu tiempo de manera eficiente.

Conocimiento de la zona del Maresme y sus mercados inmobiliarios.

Buenas habilidades de comunicación y negociación.

Actitud proactiva y orientada a resultados.

Captación y gestión de clientes interesados en comprar o vender propiedades en la zona del Maresme.

Negociación y cierre de operaciones inmobiliarias.

Asesoramiento personalizado a los clientes durante todo el proceso de compraventa.

Promoción de propiedades a través de diferentes canales de venta.

Nivell d'experiència: Càrrec intermedi / Encarregat

Anys d'experiència: 2 anys

Empresa

Sector: Construcció / Instal·lacions / Manteniment / Immobiliàries

Descripció: Empresa líder en el sector inmobiliario .