

Comercial Inmobiliario Freelance

Ref.198999 - 17/12/2025 - Comarca Barcelonès

Descripción de l'oferta

Te unirás a una boutique inmobiliaria en expansión, donde la libertad, la formación continua y la tecnología con IA se combinan para impulsar tu éxito. Si buscas un entorno profesional que te respalde, con comisiones reales (50/50), flexibilidad total y la posibilidad de crecer sin techo, aquí encontrarás un proyecto ambicioso donde tu talento marca la diferencia.

Funcions i requisits de la vacant

Estamos buscando Comerciales Freelance responsables de la captación y venta de propiedades en zonas de alto valor, para una boutique inmobiliaria situada en Barcelona, Maresme o Granollers. Buscamos a una persona con actitud emprendedora, ambición y determinación. Alguien que no se conforme con lo mínimo y entienda el sector inmobiliario como un estilo de vida.

Tus principales funciones serán:

- Captación activa de inmuebles en zonas de alto valor (propietarios particulares, colaboraciones y competencia).
- Asesoramiento personalizado y acompañamiento durante todo el proceso de venta.
- Prospección y gestión de cartera de clientes mediante herramientas digitales y redes profesionales.
- Coordinación con los departamentos internos (marketing, jurídico, administración) para cerrar operaciones con éxito.
- Participación en reuniones de equipo y auditorías internas semanales.

Si te apasiona el mundo inmobiliario, disfrutas trabajando con libertad y te motiva alcanzar grandes resultados, queremos conocerte.

Requisitos

- Experiencia mínima de 2?3 años en el sector inmobiliario (venta o captación).
- Mentalidad autónoma, ambiciosa y orientada a resultados.
- Dominio de ofimática y herramientas digitales.
- Residencia en Cataluña (preferible Barcelona, Maresme o Granollers).

Se valorará:

- Experiencia previa como comercial freelance.
- Capacidad de negociación y cierre.
- Actitud proactiva, constancia y compromiso.

Se ofrece

- Modelo 100 % freelance: sin techo de ingresos.
- Comisiones competitivas 50/50 (la empresa asume los gastos asociados).
- Objetivos realistas: 1?2 ventas mensuales tras el periodo de adaptación.
- Formación continua en técnicas de captación y venta.
- Flexibilidad total: trabajo presencial o remoto.
- Entorno profesional y colaborativo con mentalidad de crecimiento.

Forma parte de una empresa en expansión donde el esfuerzo, la actitud y la profesionalidad se traducen directamente en resultados.

Si buscas independencia, crecimiento y un proyecto con visión...

Inscríbete y da el paso hacia tu próxima gran oportunidad.

Condicions que ofereix l'empresa

Jornada: Jornada completa

Horari: Completamente flexible y remoto

Perspectiva de la feina: Desarrollo y fidelidad en la empresa

Previsió d'incorporació: 15 dies

Aproxivènir

Modelo 100% comisiones (50/50 - empresa/trabajador), sin salario fijo

Altres dades a destacar: También disponen de un horario de oficina, pero debido al modelo freelance, es completamente flexible siempre y cuando se realicen reuniones de seguimiento / actualización de los procesos.

Idiomes

Català - A1 - Principiant (Valorable)

Castellà - C2 - Expert (Imprescindible)

Anglès - B1 - Intermedi (Valorable)

Coneixements necessaris

Captació

Compres

Ofimàtica

Vendes

Professions de la feina

Agent comercial

Comercial immobiliari

Venedor/a

Experiència laboral

És valorable

Principalmente 2 - 3 años de experiencia como comercial autónomo / freelance dentro del sector inmobiliario

Nivell d'experiència: Càrrec intermedi / Encarregat

Anys d'experiència: 3 anys

El vehicle propi es requerit

Empresa

Sector: Recursos humans: selecció de personal ? headhunting

Descripció:

