

# Specjalista ds. sprzedaży mieszkań

## O stanowisku

Szukamy osoby, która będzie odpowiadać za sprzedaż mieszkań w [nazwa inwestycji / lokalizacja / kilka inwestycji]. Będziesz prowadzić klientów zainteresowanych zakupem lokalu, poznawać ich potrzeby i przedstawiać mieszkania odpowiadające ustalonym kryteriom. Zakres odpowiedzialności obejmuje klienta od [np. pierwszego zapytania] do [np. rezerwacji / podpisania umowy deweloperskiej / innego etapu]. Kontakty trafiają do zespołu przede wszystkim z [formularzy na stronie, portali nieruchomości, kampanii reklamowych, poleceń, telefonu]. Stanowisko obejmuje również [pracę na wcześniejszej bazie klientów / samodzielne działania sprzedażowe – jeżeli dotyczy].

## Zakres obowiązków

Na tym stanowisku będziesz:

- obsługiwać osoby zainteresowane zakupem mieszkania,
- poznawać potrzeby klientów i pomagać w zawężeniu wyboru,
- dobierać dostępne lokale do ustalonych kryteriów,
- prezentować inwestycję oraz wybrane mieszkania,
- przygotowywać oferty i informacje o warunkach zakupu,
- prowadzić dalszy kontakt z klientami i follow-up,
- prowadzić negocjacje w zakresie [określić],
- uczestniczyć w rezerwacji lokalu [jeżeli dotyczy],
- prowadzić aktualne informacje o klientach w [CRM / nazwa systemu],
- monitorować status prowadzonych sprzedaży,
- raportować [wyniki / rezerwacje / konwersję / inne mierniki],
- współpracować z [administracją sprzedaży, marketingiem, działem prawnym, managerem sprzedaży, innymi zespołami].

## Czego oczekujemy?

Szukamy osoby, która ma doświadczenie w [sprzedaży mieszkań deweloperskich / sprzedaży nieruchomości / sprzedaży B2C – określić] i potrafi samodzielnie prowadzić rozmowę z klientem.

Ważne będzie także:

- rozpoznawanie potrzeb przed przedstawieniem oferty,
- umiejętność porównywania dostępnych mieszkań,
- jasne przedstawianie różnic między lokalami,
- prowadzenie rozmów sprzedażowych i kolejnych kontaktów,
- doświadczenie w negocjacjach [jeżeli stanowisko tego wymaga],

- dobra organizacja pracy z kilkoma klientami równocześnie,
- regularna praca w CRM,
- znajomość podstawowych etapów sprzedaży mieszkania na rynku pierwotnym.

Doświadczenie w sprzedaży mieszkań bezpośrednio po stronie dewelopera jest [wymagane / dodatkowym atutem].

## Jak wygląda odpowiedzialność za klienta?

Ta część pozwala od razu pokazać kandydatowi, gdzie zaczyna się i kończy jego samodzielność – podobnie jak w przesłanym wzorze Account Managera.  
wzor-ogloszenia-account-manager

| Obszar                 | Jak to wygląda u nas?                                                 |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Przejęcie klienta      | [np. po wysłaniu formularza / telefonie / wizycie w biurze sprzedaży] |
| Rozpoznanie potrzeb    | [jak szeroki zakres informacji ustalasz samodzielnie]                 |
| Dobór mieszkania       | [czy samodzielnie proponujesz alternatywne lokale]                    |
| Prezentacja inwestycji | [biuro sprzedaży / teren inwestycji / online]                         |
| Oferta                 | [czy samodzielnie przygotowujesz ofertę i warunki]                    |
| Cena i negocjacje      | [jakie decyzje możesz podejmować bez dodatkowej akceptacji]           |
| Rezerwacja             | [czy prowadzisz cały etap, czy tylko jego część]                      |
| Umowa                  | [do którego momentu pozostajesz zaangażowany]                         |
| Przekazanie klienta    | [kto przejmuje dalszy etap i kiedy]                                   |

Dzięki temu kandydat nie musi domyślać się, co w praktyce oznacza w ogłoszeniu „kompleksowa obsługa klienta”.

## Z kim będziesz współpracować?

W codziennej pracy będziesz współpracować przede wszystkim z [managerem sprzedaży, marketingiem, administracją sprzedaży, działem prawnym, finansami, zespołem realizacji inwestycji].

Nie wszystkie elementy sprzedaży będziesz prowadzić samodzielnie. Ważną częścią tej roli jest przekazanie właściwych informacji osobom przejmującym kolejny etap oraz zadbanie o ciągłość komunikacji z klientem.

## Dodatkowym atutem będzie

- doświadczenie w sprzedaży na rynku pierwotnym,
- znajomość lokalnego rynku mieszkaniowego,
- doświadczenie w prezentowaniu inwestycji,
- znajomość [CRM / konkretnego systemu],
- doświadczenie w pracy na kilku inwestycjach jednocześnie [jeżeli dotyczy],
- znajomość podstawowych dokumentów występujących przy sprzedaży mieszkania od dewelopera,
- znajomość [język] na poziomie [poziom - jeżeli wymagany].

## Jak będziemy oceniać efekty pracy?

Od początku będziesz wiedzieć, za jaki rezultat odpowiadasz.

Na tym stanowisku mierzymy [wybrać rzeczywiście stosowane wskaźniki]:

- liczbę zawartych transakcji,
- wartość sprzedaży,
- liczbę rezerwacji,
- realizację celu sprzedażowego,
- konwersję pomiędzy określonymi etapami,
- [inne mierniki stosowane w firmie].

Jeżeli wynagrodzenie obejmuje część zmienną, jej wysokość zależy od [konkretny wynik / zasady naliczania premii].

## Jak wygląda organizacja pracy?

- Miejsce pracy: [biuro sprzedaży / inwestycja / lokalizacja]
- Obsługiwane inwestycje: [jedna inwestycja / kilka projektów]
- Godziny pracy: [wskazać]
- Dyżury weekendowe: [nie / tak, według grafiku]
- Model pracy: [stacjonarny / częściowo mobilny / inny]
- Narzędzia: [CRM, system ofertowy, telefon, inne]

Ta część jest szczególnie ważna przy sprzedaży mieszkań. Kandydat powinien wiedzieć przed aplikacją, czy praca oznacza stałą obecność w konkretnym biurze sprzedaży, obsługę kilku lokalizacji albo dyżury w dniach, w których klienci najczęściej oglądają inwestycję.

## Co otrzymasz na start?

Zapewnimy Ci wdrożenie do:

- obsługiwanych inwestycji,
- aktualnej oferty mieszkań,
- standardu i harmonogramu projektu,
- procesu sprzedaży obowiązującego w firmie,

- zasad przygotowywania ofert i prowadzenia rezerwacji,
- [CRM i pozostałych narzędzi].

W pierwszym okresie będziesz mieć wsparcie [managera sprzedaży / bardziej doświadczonej osoby / administracji sprzedaży / innych zespołów].

## Jak wygląda rekrutacja?

Proces obejmuje \*\*[liczba] etapy:

- [rozmowa z rekruterem],
- [krótkie zadanie lub case],
- [spotkanie z managerem sprzedaży / przyszłym przełożonym].

Podczas rozmowy będziemy chcieli poznać nie tylko nazwy wcześniejszych stanowisk. Zapytamy również o:

- rodzaj sprzedawanych inwestycji,
- źródła klientów,
- zakres prowadzonego procesu,
- samodzielność w negocjacjach,
- sposób pracy z CRM,
- mierniki i wyniki sprzedażowe.

Na jednym z etapów możemy wykorzystać krótkie zadanie oparte na rozmowie z klientem wybierającym mieszkanie. O jego zakresie i zasadach poinformujemy przed rozpoczęciem. Po zakończeniu procesu prześlemy informację zwrotną w ciągu [liczba] dni roboczych.