**Kultura organizacyjna.**

Nasza kultura organizacyjna opiera się na profesjonalizmie, zaufaniu i zaangażowaniu. Jesteśmy organizacją, która łączy solidne fundamenty korporacyjne z elastycznością i dynamiką mniejszego przedsiębiorstwa oraz chęcią budowania innowacyjności. Fundamenty te przekładają się na nasz unikalny model zarządzania i rozwoju, co wymaga wyjątkowego podejścia do rekrutacji i współpracy wewnątrz zespołów.

**Zespół Wsparcia Sprzedaży**

Naszą misją w budowaniu zespołu wsparcia sprzedaży jest tworzenie zaplecza merytorycznego i organizacyjnego na najwyższym poziomie, co pozwala doradcom sprzedażowym skupić się w pełni na kliencie i maksymalizować ich wyniki. Dlatego szukamy ludzi doświadczonych, którzy rozumieją kompleksowość biznesu i potrafią efektywnie funkcjonować w wymagającym środowisku. Budyjmey zespół w oparciu o różnorodność doświadczeń w zatrudnieniu. Kandydaci powinni mieć:

* **Znajomość standardów korporacyjnych i mniejszych firm** – szukamy ludzi, którzy potrafią łączyć szersze spojrzenie na procesy z praktycznym, elastycznym podejściem.

mile widziane doświadczenie w pracy w małych i średnich firmach (minimum 30 pracowników) lub w korporacjach, gdzie struktury są bardziej złożone.

* **Silne kompetencje merytoryczne i doświadczenie międzybranżowe** – doceniamy wiedzę z różnych sektorów, ponieważ nasze usługi dotykają szerokiego rynku nieruchomości.
* **Otwartość na zmiany i rozwój firmy –** poszukujemy osób, które z entuzjazmem angażują się we wspólne kształtowanie firmy, aktywnie proponując pomysły na usprawnienia, szczególnie w zakresie automatyzacji i rozwiązań opartych na AI. Cenimy innowacyjne podejście i otwartość na wdrażanie nowoczesnych technologii, które pozwolą nam na wspólny, dynamiczny rozwój i profesjonalizację organizacji.
* **Umiejętność dostosowania i efektywności w dynamicznym środowisku** – oczekujemy, że nasi pracownicy będą efektywni i zaangażowani w szybkim tempie zmian, podchodząc elastycznie do nowych wymagań i dostosowując swoje działania do bieżących potrzeb firmy.
* **Otwartość na zmiany i rozwój firmy** – szukamy osób, które z entuzjazmem przyjmują rozwój firmy i nowe wyzwania, traktując zmiany jako element wspólnego postępu i profesjonalizacji organizacji.

**Zespół Sprzedaży**

Dla naszego zespołu sprzedaży poszukujemy wyłącznie osób z doświadczeniem w środowisku sprzedaży aktywnej, które rozumieją, czym jest profesjonalna sprzedaż i wyznaczanie ambitnych celów. Idealni kandydaci posiadają:

* **Doświadczenie w aktywnym pozyskiwaniu klientów** – ludzie, którzy znają realia pracy z klientem i mają sprawdzone metody pozyskiwania klientów oraz budowania relacji i finalizowania transakcji.
* **Zrozumienie dla procesów i standardów sprzedażowych** – preferujemy osoby po 35 roku życia, które pracowały w złożonych strukturach korporacyjnych i potrafią adaptować najlepsze praktyki do naszego modelu biznesowego.
* **Otwartość na rozwój** – dla nas rozwój firmy to wartość dodana, a nie zmiana. Cenimy osoby, które rozumieją znaczenie dostosowywania się do nowych wyzwań, widząc w nich szansę na wzrost.