



**Puesto**  
Agente

**Edad**  
40 -45

**Nivel de educación más alto**  
Maestría

**Redes sociales**



**Industria**  
Mercado inmobiliario

**Tamaño de la organización**  
PyME

### **Canal favorito de comunicación**

Instagram, LinkedIn, Twitter, Facebook, Teléfono, Correo electrónico

### **Herramientas que necesita para trabajar**

Servicios web, Smartphone, Servicios de Internet móviles.

### **Responsabilidades laborales**

Asesorar tanto a compradores y vendedores sobre los inmuebles correctos y negociar con ellos las condiciones de venta para conseguir un acuerdo entre ambas partes.

### **Su superior es**

Director inmobiliario.

### **Metas u objetivos**

Analizar en profundidad a sus clientes para conseguir encontrar el inmueble adecuado.

Desarrollar dinámicas que permitan a sus clientes vender o comprar un inmueble de forma eficiente y eficaz

### **Obtiene información a través de**

Internet, registro nacional de la propiedad.

### **Dificultades principales**

Redactar adecuada y claramente los contratos de compra-venta de sus clientes, sujetos a las normas vigentes locales o nacionales existentes para la adquisición y venta de inmuebles.