



Puesto
Agente de bienes
raíces

Edad
23-50 años

Nivel de educación más alto
Licenciatura

Redes sociales



Industria
Inmobiliario

Tamaño de la organización
Entre 10 y 30 empleados

Canal favorito de comunicación

Redes sociales

Herramientas que necesita para trabajar

Computadora, software de arquitectura

Responsabilidades laborales

Mostrar inmuebles, gestionar venta, procesos intermedios de negociación, preparar documentación necesaria

Su trabajo se mide en función de

Coste de contactar y adquirir un cliente, la velocidad del proceso, el número de ventas

Su superior es

Gerente de ventas

Metas u objetivos

Objetivo de ventas, objetivos de prospección

Obtiene información a través de

Redes sociales, clientes actuales, contacto voz a voz

Dificultades principales

No percibirse del perfil del cliente