

**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 percatarse del perfil del cliente