

Angélica Aragón



Puesto

Representante de ventas

Edad

Entre 25 y 34 años

Nivel de educación más alto

Universidad no finalizada (sin

Redes sociales



Industria

Bienes raíces

Tamaño de la organización

Entre 1 y 10 empleados

Canal favorito de comunicación

- Correo electrónico
- En persona
- Redes sociales
- Teléfono

Herramientas que necesita para trabajar

- Correo electrónico
- Software de facturación
- Programas de procesamiento de texto

Responsabilidades laborales

Generación de ventas mensuales, atender solicitudes y dar seguimiento a trámites de inmuebles, promover la agencia y sus activos disponibles para su venta.

Su trabajo se mide en función de

Comisión media por venta. Inmuebles disponibles vendidos. Número de llamadas realizadas. índice de valoración de clientes

Su superior es

Gerentes inmobiliario

Metas u objetivos

Trabajo bajo presión, vocación de servicio, conocimiento legal para ventas, comunicación efectiva, familiarización con la información importante de los inmuebles

Obtiene información a través de

Capacitaciones sobre el manejo de las herramientas para laborar, contacto con clientes para las investigaciones, compendio de leyes para la elaboración de un contrato de venta, entre otros

Dificultades principales

- Relaciones y comunicaciones con el cliente
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Comunicación
- Desarrollo profesional