



OFERTA DE EMPLEO SEPIDES

Madrid, 11 de diciembre de 2017

SEPI Desarrollo Empresarial, S.A., S.M.E. (SEPIDES), sociedad mercantil pública que tiene, entre sus principales objetivos, la dinamización de la actividad empresarial por medio de la promoción y apoyo de inversiones privadas y la realización de operaciones inmobiliarias y urbanísticas, necesita por reposición de efectivos cubrir **un puesto de trabajo de carácter indefinido** de las características que se indican a continuación, a cuyo efecto y de conformidad con la Disposición Adicional Décima Quinta Uno. 5 de la Ley 3/2017, de 27 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para 2017, dirige la presente convocatoria a todos los interesados que cumplan los requisitos definidos en la misma

Los interesados deberán dirigir su solicitud, acompañada de su CV y documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos exigidos en la convocatoria, a la Dirección de Organización y Recursos Humanos del Grupo SEPIDES:

C/ Velázquez, 134-bis Bloque I. 28006 - Madrid (ESPAÑA)

Tel: +34-913964910

dorrrh@sepides.es

www.sepides.es

El plazo para la presentación de solicitudes **finaliza el día 19 de diciembre de 2017 (inclusive)**.

Para llevar a cabo la selección se hará primero un análisis y valoración de las solicitudes y CV presentados realizándose, a continuación, una entrevista y las pruebas pertinentes a los candidatos que resulten preseleccionados.

OFERTA DE PUESTO DE TRABAJO

Centro de trabajo	Madrid. Con posibilidad de realización de viajes de trabajo.
Nº Puestos	1
Descripción del puesto	Técnico en el área comercial (Dirección de Negocios de la Actividad Inmobiliaria)
Jornada	Promedio de 37,5 horas semanales, con flexibilidad de horario.
Condiciones retributivas	El salario se compondrá de una parte fija más incentivos sujetos a cumplimiento de objetivos y desempeño, además de beneficios sociales.

PERFIL PROFESIONAL	
Formación	Licenciatura o Grado en Economía o Administración y Dirección de Empresas (ADE). Se valorará formación adicional y conocimiento avanzado en Gestión Comercial y en el sector inmobiliario: Valoración de Inmuebles, Urbanismo, Derecho Inmobiliario, soluciones financieras para la adquisición, venta o promoción de inmuebles..., así como en Contabilidad y Análisis de Empresas.
Experiencia profesional	Se hace necesaria experiencia previa demostrada (mínima 3 años) en el área comercial, dentro del sector inmobiliario y en el ámbito público. Se valorará experiencia en la elaboración de planes estratégicos.
Idiomas	Inglés nivel medio hablado y escrito.
Otros conocimientos	Dominio ágil y profesional de herramientas informáticas propias de la actividad.
Competencias personales	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad analítica. - Capacidad de trabajo en equipo. - Relaciones interpersonales. - Habilidades en planificación y organización. - Claridad de comunicación verbal y escrita. - Adaptación al cambio.
Funciones principales del puesto	<ul style="list-style-type: none"> • Valoración (tasación) de activos, estrategias comerciales enfocadas al sector inmobiliario y conocimientos de urbanismo, contabilidad y finanzas. • Elaboración de informes de situación de activos (oficinas, residencial, naves, suelo, etc.) para su comercialización en venta o alquiler, analizando parámetros (entorno, estado, precio, etc.) y proponiendo estrategias para su divulgación en el mercado (red de contactos, prensa, base de datos, Internet, etc.).



	<ul style="list-style-type: none">• Prospección y búsqueda de potenciales clientes para los activos en comercialización, análisis de necesidades, presentación de soluciones (productos y/o servicios) y preparación de propuestas.• Seguimiento periódico del estado de comercialización de activos.
Fecha de incorporación	Inmediata.
Área	Área Comercial (Dirección de Negocios de la Actividad Inmobiliaria)