**Требования к будущей работе**

**Должность:** Риэлтор   
**Зарплата (минимум):** 35 000 РУБ  
**График работы:** полный рабочий день

**Опыт работы:**

более 5 лет

**ООО "Текта групп":** с октября 2010 по июль 2011

**Должность:** менеджер отдела проджа  
Проведение переговоров с клиентами и партнерами компании,

Выполнение плана продаж,

Контроль дебиторской задолженности,

Сопровождение клиента на всех этапах сделки (включая, передачу квартиры в собственность клиента),

Предоставление отчетности руководителю отдела,

Ведение клиентской базы, работа в CRM.

**ООО "Горизонт Девелопмент":** с августа 2009 по май 2010

**Должность:** старший менеджер/ ИО начальника отдела продаж  
Продажа недвижимости на первичном рынке

Изучение спроса и предложений на рынке недвижимости

Организация показа объектов

Ведение переговоров, консультирование по правовым вопросам,

Предоставление информации о строящихся и реализуемых объектах

Консультирование клиентов по кредитным, ипотечным программам

Согласование договорных условий, оформление брони

Заключение и оформление документов (договора долевого участия на объекты строящейся недвижимости, договоров об оказании услуг, соглашения о задатке, договора аванса, предварительного договора купли-продажи, договора купли-продажи, договора цессии, взаимозачет, рассрочка и т. п.)

Сопровождение и обеспечение в получении заключенных документов по окончании сделок

Размещение рекламы в СМИ. Анализ эффективности подачи рекламной информации

Составление установленной отчетности о выполненной работе

Знание правоустанавливающих документов

Сбор документов для регистрации в РС

**ОАО "Мособлкапстрой":** с октября 2007 по июнь 2009

**Должность:** старший менеджер  
Продажа недвижимости на первичном рынке

Изучение спроса и предложений на рынке недвижимости

Организация показа объектов

Ведение переговоров, консультирование по правовым вопросам,

Предоставление информации о строящихся и реализуемых объектах

Консультирование клиентов по кредитным, ипотечным программам

Согласование договорных условий, оформление брони

Заключение и оформление документов (договора долевого участия на объекты строящейся недвижимости, договоров об оказании услуг, соглашения о задатке, договора аванса, предварительного договора купли-продажи, договора купли-продажи, договора цессии, взаимозачет, рассрочка и т. п.)

Сопровождение и обеспечение в получении заключенных документов по окончании сделок

Размещение рекламы в СМИ. Анализ эффективности подачи рекламной информации

Составление установленной отчетности о выполненной работе

Знание правоустанавливающих документов

Сбор документов для регистрации в РС

**ЗАО Агенство "Марлис- недвижимости":** с июля 2007 по сентябрь 2007

**Должность:** риэлтор  
Реализация квартир в домах-новостройках

консультации клиентов и ведение переговоров ( полное проведение сделки)

предоставление информации по объектам

заключение договоров ( а так же договоров на ипотеку)

договора цессии

заключение договоров об оказании услуг

показы

**ООО " Кампания АТН":** с сентября 2005 по декабрь 2006

**Должность:** менеджер отдела реализации  
Продажа недвижимости на первичном рынке

Организация показа объектов

Ведение переговоров, консультирование по правовым вопросам,

Предоставление информации о строящихся и реализуемых объектах

Консультирование клиентов по кредитным, ипотечным программам

Согласование договорных условий, оформление брони

Заключение и оформление документов (договора долевого участия на объекты строящейся недвижимости, договоров об оказании услуг, соглашения о задатке, договора аванса, предварительного договора купли-продажи, договора купли-продажи, договора цессии, взаимозачет, рассрочка и т. п.)

Сопровождение и обеспечение в получении заключенных документов по окончании сделок

Изучение спроса и предложений на рынке недвижимости

Размещение рекламы в СМИ. Анализ эффективности подачи рекламной информации

Составление установленной отчетности о выполненной работе

Знание правоустанавливающих документов

Сбор документов для регистрации в РС

**ООО "Позитив-СК":** с мая 2003 по август 2005

**Должность:** менеджер отдела продаж  
Реализация квартир в домах-новостройках Подмосковья

Оперативное взаимодействие с клиентами

- консультации клиентов и ведение переговоров ( организация и оформление сделки)

подготовка необходимых документов для отдела продаж

предоставление информации по объектам

заключение договоров ( а так же договоров на ипотеку)

рассрочка

уступка прав требования

показы

изучение планировок строящихся зданий

изучение инфраструктуры по объектам

**Профессиональные навыки:**

1сКлиент‚ Effekt Office‚ Winner‚ Microsoft Office

**Образование:**

**Основное:**высшее  
**Московская Государственная Технологическая Академия (заочный)"Экономика и управление на предприятии":** (высшее (специалист)), с 2000 по 2003  
Специальность: Экономист-менеджер

**Повышение квалификации:**

Квалификация: Ипотечный брокер  
Учебное заведение: Международная Академия Ипотеки и Недвижимости  
Год получения: 2005  
Название курса (экзамена): ипотечный брокер

**Иностранные языки:**

Немецкий: начальный

**Дополнительная информация:**

Семейное положение: не замужем  
Дети: нет  
Личный автомобиль: есть  
**О себе:** люблю активный отдых

коммуникабельность‚

стрессоустойчивость‚

легко обучаема‚

нацеленность на результат‚

аналитический склад ума‚

грамотная речь‚

четкость постановки задач‚

умение самостоятельно принимать решение‚

пунктуальность

водительское удостоверение категории В

**Контактная информация:**

Телефон: \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

e-mail: \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*