



36 ani
 Masculin
 Chișinău
 10 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B, C
 Cu automobil personal

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Broker

Despre mine

Interese - Automobile, Calculatoare

Hobby - Odihna activa, socializare.

- Abilități puternice verbale și comunicare profesionistă;
- Exrem de muncitor și bine educat;
- Capacitatea de a organiza, prioritiza și a lucra in coinditii de presione extrema, și limite de timp restrânse.
- Capacități bune de a oferi servicii profesionale la cel mai înalt nivel;
- Capacitatea de a lucra in condiții de stres;
- Nivel înalt de motivație personală;
- Auto-Disciplină și nivel înalt de integritate personală;
- Nivel înalt de abilități interpersonale și capacitatea de a interacționa cu membrii din managementul superior;
- Atenție la detalii, excelent in capacitățile organizaționale, și discreție cu informația confidențială;
- Nivel înalt de posedare a calculatorului;

Experiența profesională

Real Estate Broker · Emirates Homes Real Estate - Dubai · Dubai

Aprilie 2013 - Noiembrie 2014 · 1 an 8 luni

- Interogarea clienților pentru a descoperi necesitățile lor legate de o proprietate.
- Studiu current de piață și evaluarea prețurilor.
- Acționarea ca intermediar între cumpărător și vânzător, în general reprezentând o parte sau alta.
- Oferirea proprietăților comerciale sau rezidențiale explicând clienților beneficiile acestora.
- Acompanierea cumpărătorilor la imobilul stabilit, consiliera acestora referitor la compatibilitatea proprietăților și valoarea opțiunilor pe care le vizită.
- Prezentarea ofertelor clienților pentru considerarea părților cointeresate.
- Prepararea documentelor cum ar fi contracte de reprezentare, contracte de vânzare-cumpărare, și contracte de chirie.
- Coordonarea tranzacțiilor cu proprietăți, supravegherea semnării actelor și distribuirii fondurilor necesare.
- Promovarea vânzării proprietăților prin marketing direct, prezentări și servicii de promovare multiple.

- Compararea proprietății cu altele similare pentru determinarea valorii aproximative pentru cazul studiat.
- Coordonarea programării pentru întâlnirea cu clientul pentru prezentare.
- Generarea listei de proprietăți compatibile cu cerințele cumpărătorului și resursele sale financiare.
- Revizuirea planurilor pentru construcții noi cu clienții și recomandarea celor mai compatibile pentru ei.
- Prezentarea informației cât mai veridice referitor la procesul de construcție, finanțe, reparații și evaluări.
- Inspectia condițiilor studiului de cauză, și organizarea procesului de mentenanță necesară sau informarea persoanelor responsabile.
- Recomandarea vânzătorilor despre cum ar putea primi potențialul maxim din proprietățile sale.
- Organizarea întâlnirilor dintre vânzatori și cumpărători în cazurile când este necesară negocierea directă.
- Recomandări clienților referitor la condițiile pieței, prețuri și cerințe legale referitoare la imobil.
- Contactarea proprietarilor de imobil și recomandarea serviciilor de listare a proprietăților.
- Închirierea la cerințele clienților.
- Contactarea serviciilor responsabile și necesare pentru chiriași.

Studii: Superioare

Universitatea Tehnica a Moldovei

Absolvit în: 2011

Facultatea: Inginerie și Management în Construcția de Mașini

Specialitatea: Inginerie Inovativă și Transfer Tehnologic

Cursuri, training-uri

Eiesec Leadership Courses - Next step

Absolvit în 2011

Organizator: EIESEC Moldova