

Job Description

JOB TITLE: Chuyên viên kinh doanh Bất động sản

SALARY RANGE: Lương cơ bản + Hoa hồng (2%/ giao dịch)

WORKING TIME: Thứ 2 - Thứ 6 (8h30 - 17h30) & Thứ 7 linh hoạt

LOCATION: Số 3 đường số 4, Khu Dân cư Him Lam, Phường Tân Hưng, Quận 7, TP. HCM

DEPARTMENT: Phòng Kinh Doanh

PROCESS INTERVIEW: 1 vòng cùng chị CEO

Link đăng ký: <https://forms.gle/4AqNzrCJY52SjHrM8>

Về AXEN Property

AXEN Property là công ty phát triển bất động sản tiên phong trong việc tạo ra các không gian sống sang trọng, hiện đại nhưng vẫn thanh lịch và bền vững. Chúng tôi cam kết mang đến cho khách hàng những trải nghiệm sống tuyệt vời, kết hợp lối sống trẻ trung, năng động với vẻ đẹp tinh tế.

Mỗi dự án của Axen Property đều chú trọng từng chi tiết từ thiết kế đến chất lượng, đảm bảo mỗi không gian đều được chăm chút như một tác phẩm nghệ thuật, thể hiện sự sáng tạo và cam kết về chất lượng. Chúng tôi không ngừng phát triển các giải pháp bất động sản thông minh và bền vững để đáp ứng tiêu chuẩn sống ngày càng cao của khách hàng và cộng đồng.

Mô tả công việc:

- Tìm kiếm, phát triển mạng lưới khách hàng mới từ data công ty cung cấp có nhu cầu mua bán và đầu tư Bất động sản.
- Tư vấn, giới thiệu và cung cấp thông tin chi tiết về các sản phẩm bất động sản cho khách hàng.
- Thực hiện các giao dịch môi giới bất động sản, đảm bảo quá trình mua bán diễn ra trôi chảy và hiệu quả.
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng, hiểu rõ nhu cầu của họ và đưa ra các giải pháp phù hợp.
- Hỗ trợ khách hàng hoàn tất các thủ tục pháp lý và các công việc liên quan đến giao dịch bất động sản.

Yêu cầu công việc:

- Tốt nghiệp Đại học, Cao đẳng các chuyên ngành như Quản trị Kinh doanh, Kinh tế, Tài chính - Ngân hàng, Marketing,... hoặc các lĩnh vực liên quan.
- Có từ 2 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn đầu tư, phát triển kinh doanh hoặc các vai trò liên quan.
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm trong các ngành như bất động sản, tài chính, bảo hiểm,...
- Kỹ năng giao tiếp, đàm phán, thuyết phục khách hàng.

- Hiểu biết về các hệ thống CRM và quy trình quản lý khách hàng tiềm năng.
- Tinh thần hướng tới mục tiêu, tập trung vào việc đạt và vượt chỉ tiêu.
- Tiếng Anh đọc hiểu cơ bản.
- Có laptop cá nhân, có thể đi công tác.

Phúc lợi:

- Thu nhập đảm bảo cạnh tranh (Lương cơ bản: từ 10 triệu VNĐ + Hoa hồng (60 - 120 triệu VNĐ)
- Tham gia đầy đủ chế độ BHXH, BHYT, BHTN theo quy định của pháp luật.
- Chi phí Marketing được công ty chi trả 100%.
- Hỗ trợ phương tiện xe ô tô đưa đón khách hàng, đi khảo sát thị trường.
- Lương tháng 13.
- Review performance 2 lần/ năm.
- 12 ngày phép năm.
- Công ty thường xuyên có các sự kiện vào các ngày lễ tết như 8/3, 20/10, giáng sinh, du lịch hàng năm, ngày kết nối tập thể, tiệc cuối năm,..
- Môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động với nhiều cơ hội thăng tiến.
- Tham gia các khóa đào tạo nâng cao kỹ năng và kiến thức.