

БУДЬ В ТРЕНДЕ!

Современный способ купить и продать квартиру

Федеральная компания

13 лет на рынке

Резидент Сколково

6 офисов в Санкт-Петербурге

4 офиса в Москве





105+
Застройщиков -
партнеров
45+
банков-
партнеров

Собственный
учебный центр и
эффективная
программа
обучения

Собственная
обновленная база
+
Горячие клиенты
за счет компании

Dashboard
Обновление
каждый час
Push-уведомления
Корпоративный чат
ЛК

AR-сервис

Задачи менеджера отдела продаж

Постоянная работа с клиентской базой компании – исходящие звонки

Обработка входящих обращений от клиентов

Встречи с клиентом в онлайн и оффлайн формате

Презентация объектов для клиента в шоурумах и выезды на объекты

Консультации и подборки для клиента в корпоративном чате

Бронирование квартиры для клиента

Взаимодействие с партнерами и отделом сопровождения

Бесперывное изучение рынка недвижимости

1-5 день обучения

Теоретическое
Обучение + навыковое
в офлайн режиме

С 5 дня обучения

Работа с
корпоративной
клиентской
базой компании

Застройщики

Ипотека

Уступки

Скрипты

Регламенты

работы

Техники продаж

Навык

исходящего и
входящего звонка

Знакомство с IT
продуктами

Доступ к
собственной
клиентской
базе

Отработка
навыка на
настоящих
клиентах

Практика
работы с ЛК
и чатами

Назначение
встреч с
клиентами

**График обучения 10:00 – 19:00 с
перерывами на обед и кофе-брейки**

**Обучение проводит профессиональный
тренер – бывший МОП**

**После каждого блока обучения –
закрепляющее тестирование и отработка с
тренером**

**Наставничество и обратная связь от
руководителя каждый день
(РГ или ЗРГ)**



Условия работы

**График
Работы:
5|2
Фиксированные
выходные**

**Дежурства
на
выходных 1
раз в месяц**

**Официальное
Трудоустройство
с первой сделки
Белый доход
ДМС**

**Корпоративное
такси для
выездов на
показ**

Два варианта мотивации на Ваш выбор:

- 1. Полностью сделельный формат оплаты**
- 2. Оклад + % от продаж**

Стоимость объекта:
5 000 000

Комиссия от застройщика:
200 000

Комиссия МОП (13,75 %)
27 500

Комиссия МОП (25 %)
50 000

Комиссия МОП (40 %)
80 000

Вариант мотивации № 1

% 13,75 - 45%

Стаж работы

КРІ

индивидуальные

Вариант мотивации № 2

оклад 20 000
+ % от продаж (до 10%)

от стажа работы

Индивидуальные KPI

Первый доход через 1,5 месяца работы

Учебный центр →
Работа со входящими
обращениями и базой

2
недели

Личный кабинет →
Встреча с клиентом
в офисе/онлайн

1
неделя

Стадия «Горячий клиент»
клиент → Сделка

1
неделя

***Дата получения заработной
платы - 15-е число каждого месяца

98% наших руководителей выросли из менеджеров по продажам

3 месяца

**Менеджер
отдела
продаж**

3 -6 месяц

**Заместитель
руководителя
группы
продаж**

от 6 месяца

**Руководитель
группы
продаж**

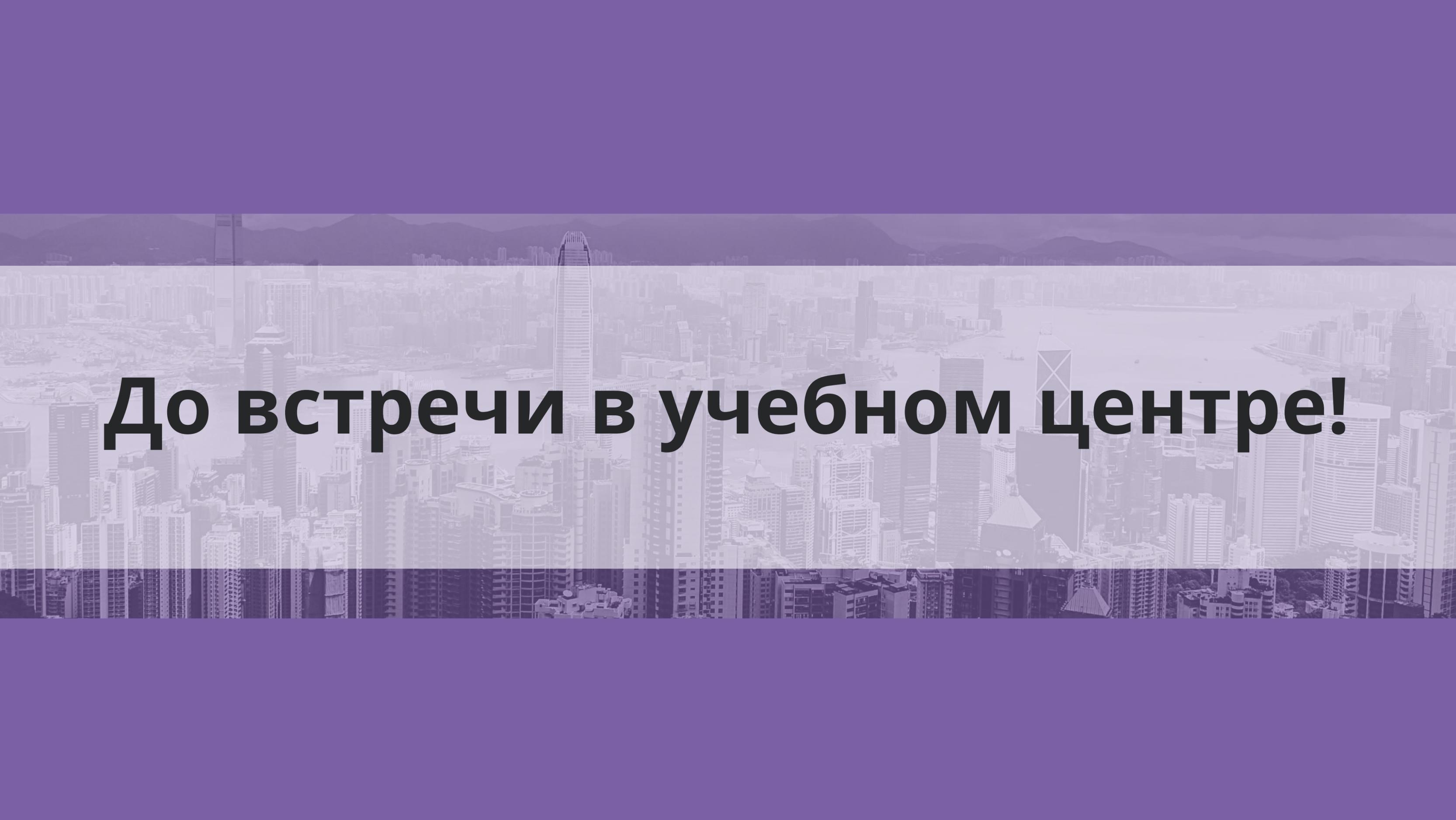
Business casual



Опрятность
Классика

СТОП:
Джинсы
Спортивная одежда
Спортивная обувь



An aerial view of a dense city skyline, likely Hong Kong, with numerous skyscrapers and a harbor in the background. The image is overlaid with a semi-transparent purple layer. The text "До встречи в учебном центре!" is centered in a bold, black font.

До встречи в учебном центре!

