

Pozicion Vakant

Balkan Finance Investment Group, , BALFIN Group, është një nga grupet investuese më të rëndësishme dhe më të suksesshme në rajonin e Ballkanit Perëndimor. Gjeografikisht, Grupi BALFIN është i pranishëm në Austri, Shqipëri, Kosovë, Bosnjë dhe Hercegovinë, Maqedoninë e Veriut, Malin e Zi dhe Holandë, me afërsisht 6,000 punonjës në total. Aktivitetet e Grupit BALFIN përfshijnë zhvillimin dhe menaxhimin e pasurive të patundshme, shitjet me pakicë, industrinë minerare, sistemin bankar, turizmin, energjinë, logjistikën, etj. Grupi BALFIN po rritet në mënyrë të qëndrueshme dhe kontribuon në përmirësimin e jetesës së komuniteteve përmes zhvillimit ekonomik, prezantimit të ideve të reja, punësimit dhe investimeve sociale.

Balfin Real Estate & Hospitality është pjesë e Grupit BALFIN dhe mbulon shërbime shitje & marketing në fushën e Real Estate dhe shërbime akomoduese në industrinë e turizmit, duke ofruar në treg një ekspertizë të nivelit të lartë.

Pozicioni: Menaxher/e Shitjesh

Departamenti: Shitje

Vendndodhja: Tiranë

Përmbledhja e Pozicionit:

Menaxheri i shitjes suporton në zhvillimin dhe planifikimin e strategjive të shitjes, propozon plan buxhete, menaxhon marrëdhëniet me klientët, siguron gjetjen e klientëve të rinj, ndjekjen e procesit dhe aktiviteteve të shitjes: parashitja, shitja dhe passhitja; si edhe mirëmban dhe menaxhon projektin/projekte të cilat ka në ngarkim, me qëllim realizimin e objektivave të kompanisë.

Detyrat dhe Përgjegjësitë Kryesore:

- Kryen planifikimin e nevojshëm për përgatitjen e buxhetit vjetor të shitjeve;
- Menaxhon dhe monitoron në mënyrë të vazhdueshme marrëdhënien me klientët e rinj dhe ekzistues;
- Menaxhon marrëdhënien me agjensitë e Real Estate për shitjen e pronave, përpilimin e kontratave dy palëshe, rifreskimin e vazhdueshëm të informacionit të shitjeve;
- Koordinohet me aktorët e përfshirë për mënyrën e pagesës nga klienti dhe afatet kohore të derdhjeve, të cilat janë caktuar në kontratën paraprake të shitjes;
- Bashkëpunon me pjesën tjetër të skuadrës për kryerjen e opinionave nga pikëpamja e shitjeve për projekt ide të ndryshme që investitorët planifikojnë të zhvillojnë;
- Menaxhon të gjithë procesin e finalizimit të kontratave me klientët dhe shoqëritë investitore duke u kujdesur që të reflektohen të gjitha komentet dhe ndryshimet e kërkuara nga palët dhe konsolidimi i tyre në draftin final;
- Menaxhon marrëdhëniet me klientët duke pasur prioritet gjenerimin e klientëve të rinj, ndjekjen e procesit të shitjeve dhe aktiviteteve të shitjes: parashitja, shitja dhe passhitja; me qëllim realizimin e objektivave të kompanisë;

- Kryen studim të tregut imobiliar duke mbledhur kërkesa specifike të klientëve ekzistues dhe atyre potencialë, mbikëqyr aktivitetin e konkurrencës për të bërë një vlerësim të ndikimit të tyre në treg, suporton me informacion në përgatitjen e tipologjisë së produktit;

Përgjegjësitë si Menaxher Projekti:

- Është përgjegjës për mbarëvajtjen dhe menaxhimin e çdo aspekti të projektit që ka në ngarkim;
- Përshihet që në momentin fillestar të projektit në sugjerime për tipologjitë e projektit, % e tyre dhe çdo element tjetër i nevojshëm nga pikëpamja e shitjes;
- Koordinon me të gjitha palët e përfshira realizimin e takimeve me qëllim finalizimin e materialeve të projektit, si edhe realizon prezantimin e projektit tek skuadra përkatëse e shitjes;
- Bashkëpunon me pjesën tjetër të skuadrës për kryerjen e oponencave nga pikëpamja e shitjeve për projekt ide të ndryshme që investitorët planifikojnë të zhvillojnë;
- Koordinon me departamentin marketing në fushatat e marketingut gjatë gjithë kohëzgjatjes së projektit;
- Plotëson dhe përditëson në mënyrë kronologjike dosjen e projekteve, me të gjitha materialet e nevojshme për shitje, e vendos atë në share point dhe e shpërndan tek e gjithë skuadra e shitjes së segmentit përkatës;
- Harton dhe ndjek procesin e finalizimit të politikës së çmimeve, draft buxhetet, etj;
- Mban inventarin e projekteve në ngarkim dhe është përgjegjës për çdo ndryshim që duhet bërë;
- Raporton ecurinë e shitjeve dhe përpilon raporte të ndryshme që mund të nevojiten për projektin;
- Ndjek çdo problematikë të projektit, sinjalizon eprorin për marrjen e masave të nevojshme për zgjidhjen e tyre.

Detyra Operacionale:

- Informon klientin në lidhje me cilësinë e ndërtimit, çmimet, hipotekimin, financimin, mirëmbajtjen dhe shërbime të tjera që ofron investitori;
- Informon klientin mbi fazat e ndryshme në të cilat kalon ndërtimi i një objekti dhe afatet kohore të realizimit të tyre nga investitori;
- Reklamon, prezanton dhe shet produktet e portofolit të kompanisë imobiliare, klientëve ekzistues dhe atyre potencialë si dhe i ndihmon ata për të bërë zgjedhjen më të përshtatshme sipas nevojave të tyre;
- Ndjek arkëtimet me klientët për kështet e para dhe me pas suporton funksionin e "post shitje" për arkëtimin e kësteve të tjera në momentin e maturimit për klient sipas nevojës;
- Koordinon takime ndërmjet klientëve, institucioneve financiare dhe departamentit të financës në rastet kur klienti ka shprehur nevojën e tij/saj për financim;
- Plotëson draft kontratën e shitjes sipas drafteve të miratuara nga dep. Ligjor (kontrata sipërmarrje, premtim shitje, kalim të drejtash, revokim, etj);
- Konfirmon me të gjitha departamentet e përfshira (Departamentin juridik, financë, teknik dhe administrim) për finalizimin e kontratave dhe mbas firmosjes njofton me email finalizimin e shitjes tek këto departamente të përfshira;
- Identifikon dhe zgjidh shqetësimet/problemet e mundshme të klientëve dhe i delegon ato tek stafi përkatës i kompanisë;

- Plotëson kontratat përfundimtare të shitjes për pronat e hipotekuara, ndjekja e procedurave noteriale;
- Suporton Marketingun me informacione të ndryshme për rritjen e vizibilitetit dhe shitjeve si dhe përgatitjen e ofertave për klientët.

Eksperiencat e punës:

- Të ketë eksperiencë minimalisht 3 vjet në të njëjtën fushë.

Aftësi të tjera:

- Diplomë e arsimit të lartë në fushën e biznesit;
- I/E orientuar dhe me fokus të qartë, cilësi të larta dhe të jetë familjar me biznesin;
- Aftësi të mira në biznes dhe shitje;
- I/E matur, i/e besueshëm dhe profesional në marrëdhëniet me ekzekutivët e Kompanisë;
- Të ketë aftësi të mira komunikimi, të dijë të bëhet pjesë e grupit dhe të punojë në grup;
- Njohuri të mira kompjuterike, MS Office, Autocad (read);
- Aftësi organizuese dhe koordinuese;
- Duhet të jetë i përkushtuar, pozitiv dhe punëtor;
- Në gjendje të punojë nën presion dhe për të përmbushur afatet;
- Aftësi për të bindur dhe për të ndikuar tek të tjerët;
- Aftësi për të zhvilluar dhe për të dhënë prezantime;
- Të posedojë patentë për drejtim automjeti;
- Të jetë fleksibël;
- Njohje shumë të mirë të gjuhës angleze, gjuhë të tjera përbëjnë avantazh;

Mënyra e aplikimit:

Të gjithë të interesuarit mund të aplikojnë duke dërguar CV-në e tyre dhe letrën e motivimit në adresën hr@balfinrealestate.al me subjekt: **Menaxher/e Shitjesh**.

Afati i dorëzimit: 25/05/2022

*Të gjitha aplikimet do të trajtohen me konfidencialitet të plotë sipas ligjit Nr. 9887 vendosur nga Kuvendi i Shqipërisë për "Mbrojtjen e të Dhënave Personale".