

Vážený týme VIAGEM,

se zájmem reaguji na vaši pracovní nabídku obchodní pozice. VIAGEM dlouhodobě vnímám jako inovativního lídra, který do tradičního realitního prostředí vnáší moderní technologie, datovou analýzu a efektivní pracovní procesy. Možnost pracovat se silným zázemím společnosti, jež vlastní nejrozsáhlejší portfolio pozemků v ČR a na Slovensku, je pro mě obrovskou výzvou a motivací.

Přestože se věnuji studiu grafického designu, má dosavadní praxe mě naučila klíčovými dovednostem, které jsou přímo přenositelné do obchodního jednání a péče o klienty:

Obchodní komunikace a vyjednávání Z pozice průvodce v TIC Brno a produkčního na akcích jsem v každodenním kontaktu s nejrůznějšími typy lidí. Umím naslouchat, pohotově reagovat, srozumitelně argumentovat a přirozeně budovat důvěru. Jako OSVČ navíc běžně domlouvám zakázky, vyjednávám podmínky a obhajuji řešení.

Logické myšlení a práce s portfoliem Návrh komplexních systémů v designu vyžaduje analytický přístup, důraz na detail a strukturální přemýšlení. Stejný logický přístup chci uplatnit při analýze přiděleného portfolia pozemků a hledání prodejních strategií výhodných pro firmu.

Vysoké pracovní nasazení a flexibilita Jsem zvyklý pracovat v dynamickém prostředí, skloubit více projektů a doplňovat si znalosti v nových oborech. Chuť učit se a stát se odborníkem na nemovitosti je pro mě samozřejmostí.

Velmi oceňuji váš koncept práce, kdy se obchodník soustředí výhradně na komunikaci se zainteresovanými klienty, vyjednávání a samotný prodej bez zatížení administrativou. Mým cílem je plně využít poskytované intenzivní školení, rychle si osvojit veškerá specifika trhu s pozemky a dlouhodobě dosahovat vynikajících prodejních výsledků s možností kariérního růstu ve vaší struktuře.

Rád vám na osobním či online pohovoru detailněji představím, jak mohu své komunikační schopnosti, energii a analytické uvažování přetavit v úspěšné obchody pro VIAGEM.

S pozdravem,

Šimon Vlach