

Stanowisko: Praktykant/ka ds. sprzedaży i obsługi klienta

Okres praktyk: [np. lipiec–wrzesień 2025 lub do uzgodnienia]

Wymiar godzin: Elastyczny, min. 15–20 godzin tygodniowo

Tryb: Praca stacjonarna

O NAS

Jesteśmy dynamicznie rozwijającym się biurem nieruchomości specjalizującym się w rynku wtórnym — sprzedaży i wynajmie mieszkań, domów oraz działek. Stawiamy na profesjonalną i kompleksową obsługę klienta, dlatego szukamy ambitnych praktykantów, którzy chcą zdobyć praktyczne doświadczenie w sprzedaży i obsłudze transakcji nieruchomości.

KOGO SZUKAMY

Zapraszamy studentów kierunków związanych z zarządzaniem, sprzedażą, **zarządzaniem najmem**, gospodarką przestrzenną oraz innymi pokrewnymi dziedzinami, którzy chcą poznać specyfikę branży nieruchomości i rozwijać umiejętności sprzedażowe oraz komunikacyjne.

ZAKRES OBOWIĄZKÓW

Podczas praktyk będziesz miał/a okazję uczestniczyć w codziennej pracy działu sprzedaży, m.in.:

- Aktywna współpraca z agentami nieruchomości przy obsłudze klientów (kontakt telefoniczny, e-mailowy, spotkania osobiste);
- Przygotowywanie ofert handlowych i materiałów informacyjnych dla klientów;
- Udział w procesie negocjacji i finalizacji transakcji (wspieranie formalności);
- Współpraca przy organizacji prezentacji i dni otwartych mieszkań oraz innych wydarzeń sprzedażowych;
- Monitorowanie postępów sprzedaży i aktualizacja baz danych klientów;
- Wsparcie w zarządzaniu dokumentacją transakcyjną (umowy, aneksy, potwierdzenia);
- Budowanie pozytywnych relacji z klientami i dbanie o satysfakcję na każdym etapie współpracy.

CO OFERUJEMY?

- Praktyczne doświadczenie w realnym środowisku sprzedażowym i obsługi klienta;
- Możliwość rozwijania umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych;
- Pracę pod okiem doświadczonych specjalistów i wsparcie zespołu;
- Elastyczne godziny pracy dopasowane do grafiku studiów;
- Zaświadczenie o odbyciu praktyk oraz referencje po zakończeniu współpracy;
- Szansę na dalszą współpracę i rozwój kariery w branży nieruchomości.

WYMAGANIA

- Status studenta (preferowane kierunki: zarządzanie, sprzedaż, **zarządzanie najmem**, gospodarka przestrzenna, marketing, psychologia, socjologia);
- Komunikatywność i łatwość nawiązywania kontaktów;
- Umiejętność pracy w zespole i samodzielnego podejmowania działań;
- Zorientowanie na cel i wysoka kultura osobista;
- Zaangażowanie i chęć nauki w dynamicznym środowisku;
- Podstawowa znajomość pakietu MS Office (Word, Excel);
- Dyspozycyjność do pracy stacjonarnej.

JAK APLIKOWAĆ

Zainteresowane osoby prosimy o przesłanie CV na adres: paulina.wieteska@uth.edu.pl
W tytule wiadomości prosimy wpisać: **Dział sprzedaży – Tur Nieruchomości – Numer albumu**