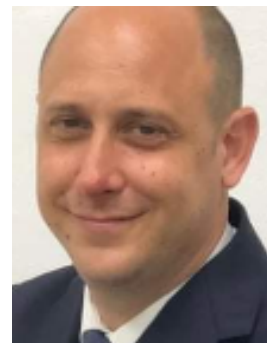

Marco NORRITO



Profilo professionale

[Qualifica] con buona conoscenza in ambito [Tipologia] e forte motivazione a crescere professionalmente nel ruolo. Può contare su buone doti organizzative e di gestione del tempo. Sa inserirsi senza troppe difficoltà in nuovi contesti lavorativi grazie a spirito di squadra e ottime capacità di ascolto e comunicazione.

[Qualifica] affidabile e dalla forte motivazione a crescere professionalmente nel settore [Tipologia], sa occuparsi dei compiti assegnati con impegno e risolutezza agendo sempre nel rispetto dei feedback e delle raccomandazioni di colleghi e superiori nell'ottica di un miglioramento continuo del servizio. Ottime doti comunicative e buona padronanza di [Competenza tecnica] e [Competenza tecnica].

[Qualifica] di lungo corso, con comprovate competenze nella negoziazione, preparazione e finalizzazione di accordi [Tipologia]. Professionista meticoloso, ben organizzato e deciso, abile nel coltivare e approfondire fruttuose relazioni professionali con i proprietari, le aziende e i rappresentanti delle agenzie. In cerca di un ruolo stimolante con possibilità di crescita e successo a lungo termine, dove mettere a frutto le conoscenze e le capacità acquisite.

Capacità e competenze

- Patentino da agente immobiliare
- Abilità di negoziazione
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Ottima gestione del tempo
- Nozioni di contrattualistica
- Intraprendenza e dinamismo
- Uso dei principali strumenti informatici
- Strategie di negoziazione
- Nozioni di urbanistica e sviluppo immobiliare
- Conoscenza di leggi e regolamenti relativi al settore immobiliare
- Attenzione al cliente

Esperienze lavorative e professionali

Maggio 2020 - Luglio 2020

Agente immobiliare

Re max Master Home Immobiliare

Bagheria

- Gestione dei rapporti con i proprietari degli immobili.
- Presentazione ai clienti delle caratteristiche delle proprietà durante le visite agli immobili.
- Cura delle relazioni con acquirente e venditore durante lo svolgersi della trattativa.
- Sopralluogo, valutazione delle proprietà e redazione di presentazioni e schede immobiliari.
- Organizzazione di visite in persona e di tour virtuali delle proprietà per i potenziali acquirenti e di visure catastali.
- Definizione di tariffe vantaggiose con i proprietari ed elaborazione di accordi [Tipologia], [Tipologia] e [Tipologia].
- Promozione di relazioni positive tra azienda e proprietario dimostrando attenzione verso eventuali manifestazioni di preoccupazione.
- Garanzia di conformità delle proprietà alle normative locali, regionali e statali, incluso il divieto di qualsiasi forma di discriminazione nelle pratiche operative.
- Esecuzione delle funzioni di intermediario nelle trattative tra venditori e acquirenti in materia di prezzi degli immobili e definizione degli accordi.

Dicembre 2006 - Maggio 2007

Agente in attività finanziaria , FAMILY BANKER

Banca Mediolanum spa

Termini Imerese

- Organizzazione impeccabile del lavoro e pianificazione anticipata delle attività al fine di assicurare il rispetto costante dei requisiti qualitativi, di tempo e budget.
- Ottima gestione del carico di lavoro e delle relazioni professionali, rispondendo con calma ed equilibrio anche alle situazioni lavorative più impegnative.
- Attuazione di politiche di allocazione e definizione delle strategie di investimento per l'ottimizzazione del rendimento in base al profilo di rischio individuato.
- Individuazione dei tempi ottimali in base ad analisi previsionali e conduzione di negoziazioni per l'acquisizione o la vendita di prodotti finanziari.

Ottobre 2015 - ad oggi

Venditore

Solfin spa

Palermo

Istruzione e formazione

Ottobre 2004

Operatore informatico: Informatica

Ecap

TERMINI Imerese

Giugno 1999

Diploma di ragioniere e perito commerciale: Ragioneria

G.b. Montini

Palermo