
TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE UN(A) ASISTENTE COMERCIAL PARA INMOBILIARIA TU ÁREA

LEER COMPLETO Y SEGUIR INDICACIONES

FECHA DE INICIO LABORES	Julo de 2025
SEDE DE TRABAJO	Oficina Cartago Valle
ÁREA DE COBERTURA	Con salidas al casco urbano, municipios y/o zonas rurales aledañas
DISPONIBILIDAD	Deberá tener disponibilidad para eventualmente realizar viajes y desarrollar actividades en fines de semana
TIPO DE CONTRATO	Contrato laboral por obra o labor
SALARIO BÁSICO MENSUAL	\$ 1.423.500 COP (más prestaciones sociales) con posibilidad de bonificaciones
FECHA LÍMITE PARA RECEPCIÓN DE HOJAS DE VIDA	Lunes 30 de junio de 2025

NUESTRA MISIÓN

Inmobiliaria Tu Área desde 2019 acompaña, asesora y ayuda a una gran cantidad de personas a encontrar su hogar ideal, una oportunidad de inversión, la realización de un sueño, la concretización de un proyecto, a través de la administración, mediación, orientación en propiedad raíz y bienes inmuebles dentro del Eje Cafetero colombiano.

Nuestra misión la desarrollamos principalmente en la ciudad de Cartago y territorios aledaños y gira en torno a cada deseo o interés de quienes buscan establecer sea ya un hogar, consolidar su patrimonio, o comenzar una vida diferente gracias a la seguridad y bienestar que encontramos en la finca raíz. Así, Tu Área Inmobiliaria, se ha consolidado como un aliado fundamental para asegurar la tranquilidad y confort de todos nuestros allegados. La confianza depositada por tantos durante estos años soporta esta, nuestra misión conjunta.

OBJETIVO DEL CARGO

Acompañar procesos de captación, comercialización y postventa de propiedades del sector inmobiliario de Cartago Valle y municipios aledaños por medio de estrategias digitales y una alta atención en el acompañamiento a los clientes de Tu Área Inmobiliaria.

PERFIL PROFESIONAL

- Profesional titulado o estudiante de último semestre en Administración de empresas, Ingeniería comercial, Mercadeo y/o en áreas afines, con énfasis en marketing digital y ventas.
- Mínimo un (1) año de experiencia laboral en la planeación e implementación de estrategias de marketing digital, así como en ventas y atención al cliente, manejo de medios digitales, entre otros, relacionadas preferiblemente con el ámbito de los bienes raíces.

CONOCIMIENTOS

- Estrategias de análisis, planeación, promoción, coordinación, producción y publicación en medios digitales, así como del análisis de las métricas, para ajustar y mejorar la implementación futura de estas estrategias.
- Preferiblemente conocimiento sobre automatización de flujos de trabajo con IA.
- Desarrollo de metodologías para el fortalecimiento de la capacidad de venta acorde a una mayor eficiencia y productividad.
- Conocimientos sobre metodología, construcción y medición de indicadores comerciales, para el seguimiento y evaluación de proyectos inmobiliarios.
- Metodologías para realizar tomas de pre-producción en contextos urbanos y rurales con suficiente creatividad.
- Conocimiento comprobable sobre estrategias de venta y marketing digital.

HABILIDADES

- Capacidad en elaboración de caracterizaciones, seguimientos, organización de bases de datos, programación de eventos y promoción comercial.
- Administración y gestión de herramientas y recursos para la producción de contenidos.
- Manejo adecuado del paquete Office (Word, Excel, PowerPoint), Internet, WIX y redes sociales como Facebook, Instagram, Tiktok, Whatsapp Business, entre otras.
- Buenos niveles de lectura y redacción.
- Capacidad de diálogo y concertación con personas interesadas en propiedad raíz.
- Capacidad de persuasión para hacer cierres en el trámite de las negociaciones con clientes potenciales.
- Habilidad para llevar a cabo procesos de coordinación óptimos con los diferentes funcionarios y áreas de la Inmobiliaria.
- Habilidad para la elaboración de publicaciones, teniendo en consideración el estudio del mercado inmobiliario y sus tendencias.
- Habilidad para realizar informes, documentos técnicos y presentaciones de los avances y resultados.
- Manejo de la información bajo el principio de confidencialidad.

- Habilidades para el manejo y ejecución de recursos y procesos administrativos.
- Planeación estratégica y seguimiento.

COMPETENCIAS

- Trabajo en Equipo
- Vocación de Servicio
- Autocuidado
- Identidad, Misión y Pertenencia
- Seguridad y Salud en el Trabajo
- Adaptación al cambio
- Orientación al detalle
- Calidad en el Trabajo
- Apertura al aprendizaje

FUNCIONES DEL CARGO

Funciones principales

- Realizar llamadas procurando establecer relaciones y oportunidades de negocio, cumpliendo con metas de captación.
- Administrar página web y redes sociales: planear, coordinar, realizar tomas y publicar tanto el contenido de valor y de marca, como de propiedades en venta y alquiler, con el fin de atraer clientes potenciales.
- Consultar y solicitar retroalimentación durante el proceso de producción de contenidos.
- Mantener actualizado y en el orden el inventario digital de las propiedades para compra y venta.
- Redireccionar a las diferentes áreas de Inmobiliaria Tu Área a clientes con intereses distintos a la compra o venta de propiedad raíz.
- Hacer seguimiento activo y calendarizado de clientes potenciales para compra, venta y otras oportunidades de relación comercial, como también de postventa, para futuras negociaciones.
- Atender personas con interés en la compra y venta de propiedad raíz.
- Agendar a los *realtors* para tomar, enseñar, comercializar, etc., las diferentes propiedades, previa coordinación con cada una(o) de ellas(os).
- Organizar y sementar el archivo multimedia de las propiedades en alquiler y venta en los diferentes medios magnéticos de manera eficiente y confidencial.

Funciones complementarias

- Coordinar con la auxiliar administrativa las citas para enseñar a personas interesadas las propiedades en alquiler.
- Atender con cordialidad y respeto a las personas que se contacten tanto presencial como virtualmente con Inmobiliaria Tu Área.
- Participar y contribuir activa y propositivamente con el equipo de Tu Área Inmobiliaria y sus diferentes colaboradores, en sus diferentes actividades.
- Suplir, en caso de ausencia, a los diferentes funcionarios de Inmobiliaria Tu Área.
- Articular y colaborar con las demás áreas de trabajo en las labores pertinentes y que le competan, para el cumplimiento mutuo de resultados.

SALARIO

- ✓ Tu Área Inmobiliaria pagará laboralmente la suma mensual de \$1.423.500
- ✓ Tu Área Inmobiliaria cubrirá todas las obligaciones laborales referidas a prestaciones sociales y parafiscales, en los términos de la ley pertinente.
- ✓ El candidato/a debe tener en cuenta que, por ley, un porcentaje de los pagos a seguridad social (afiliación a salud y pensión) le corresponden al empleado y se deducen de su salario mensual (8% del salario).
- ✓ El candidato/a tendrá la posibilidad de participar por bonificaciones según criterio de la gerencia de Tu Área Inmobiliaria.

INDICACIONES PARA POSTULARSE

PLAZO PARA POSTULACIÓN: lunes 30 de junio de 2025

Para formalizar su postulación por favor seguir las siguientes instrucciones:

1. Diligencie la información del siguiente enlace <https://forms.gle/DiRKqDzpydPTmJer5> (Por favor diligenciar la información una sola vez para esta convocatoria)
2. El link se cierra el lunes 30 de junio de 2025 a las 11:00 p.m.
3. Para completar su postulación, aparte de diligenciar la información del link; deberá enviar la hoja de vida al correo: tuareainmobi.rrhh@gmail.com con el **asunto** del email **"HV – NOMBRE APELLIDO"** (ejemplo: **HV Juan Pérez**) y adjuntar su hoja de vida en **formato pdf** en donde esté clara y precisa toda la información de sus trabajos anteriores y demás información relevante para el cargo. (Por favor no adjuntar soportes o documentos anexos)
4. Nombre el archivo que adjunta de la hoja de vida con su nombre completo. Por ejemplo: HV-JuanPérez.pdf

Solamente se tendrán en cuenta las postulaciones que tengan debidamente diligenciada la información en el *link* y la hoja de vida enviada al correo electrónico; los dos pasos son requisito para participar en el proceso de selección.

**PERSONAS QUE NO CUMPLAN CON EL PERFIL SOLICITADO, FAVOR
ABSTENERSE DE POSTULARSE. SE VALORA PERSONAS QUE VIVAN EN
LA CIUDAD DE LA CONVOCATORIA.**

SOLO LAS PERSONAS PRESELECCIONADAS SERÁN CONTACTADAS.

Fecha de expedición: 16/06/2025