

IO Lavoro*Vendite immobiliari
2.0: società a caccia
di professionisti
della casa e figure
commerciali**La società cerca professionisti della casa ma anche figure commerciali*

Vendite immobiliari 2.0

Cinquecento agenti digitali per RockAgent

Pagina a cura
DI LAURA ROTA

RockAgent, la startup che ha l'obiettivo di guidare i professionisti dell'immobiliare nella digital transformation, annuncia un piano di espansione per creare in Italia il più grande hub digitale di agenti. L'azienda ha un piano di affiliazione di 500 agenti nei prossimi 5 anni in tutto il territorio, puntando sul modello di business di agenzia ibrida, che offre una piattaforma digitale per gestire in modo smart il lavoro in spazi di coworking, già affermato nei contesti di Regno Unito, Francia e Germania. Le posizioni aperte nella startup sono riservate non solo ad agenti immobiliari, con o senza esperienza, ma anche a figure commerciali ed esperti digital: per la sede di Roma, RockAgent è alla ricerca di programmatori, professionisti del marketing digitale, business developers, Crm specialist e operatori per assistenza clienti.

«Il 2019», commenta Daniel Debash, founder di RockAgent, «sarà l'anno della rivoluzione proptech anche in Italia e vedremo affacciarsi nuovi player e modelli in grado di cambiare volto a un mercato rimasto per anni impermeabile alla digitalizzazione. C'è

molto lavoro da fare e, per questo, abbiamo messo in atto una fortissima campagna di recruiting per agenti professionisti su tutto il territorio nazionale, inizialmente con focus su Roma e Milano. Chi si unirà alla nostra squadra si troverà ad affrontare la sfida della digital transformation del settore immobiliare, avendo a disposizione le tecnologie più avanzate e un ambiente giovane e stimolante, con enormi possibilità di crescita professionale».

Attraverso una piattaforma e un'applicazione mobile concepite per semplificare l'esperienza d'uso, l'inserimento e la gestione di dati, RockAgent permette ai propri agenti, dotati di regolare abilitazione, di ottimizzare il lavoro e i tempi delle trattative. I professionisti potranno così seguire i loro clienti in modo veloce e trasparente, dalla valutazione dell'immobile fino al rogito, gestendo tutto il processo in modo smart, da mobile e all'interno di spazi in coworking, eliminando vincoli e costi dei negozi su strada. Potenziando il lavoro degli intermediari con strumenti innovativi, l'azienda supera il classico modello delle provvigioni a percentuale per sostituirlo con tariffe flat: chi decide di affidare la vendita del proprio immobile a un agente di RockAgent

potrà scegliere di pagare 495 euro anticipati al momento della firma del mandato, oppure 995 euro alla vendita, a prescindere dal valore del proprio immobile. Il lavoro degli agenti diventa più costante e remunerativo, anche grazie ai vantaggi prodotti dalle diverse leve di marketing su cui punta l'azienda. Il mercato italiano del brokerage si attesta su un valore di quasi 3 miliardi di euro e rappresenta un contesto con un margine di crescita enorme in termini di digital transformation. Uno scenario molto frammentato, con oltre 45.000 agenzie, costituito per l'89% da soggetti indipendenti, che possono richiedere l'affiliazione a RockAgent attraverso il modulo al link <https://www.rockagent.it/diventa-agente-immobiliare>. Gli interessati alle posizioni aperte possono candidarsi al sito <https://www.rockagent.it/lavora-con-noi>

