

Proaktiv udlejningsmægler, Juli Living, Copenhagen

Deadline:
04-06-2025

Contact person:
Peter Fugl

Job area:
Operations

Position type:
Full time

Company:
Juli Living

Proaktiv udlejningsmægler der kan gøre en forskel

I vores udlejningsteam i Juli Living er vi 11 engagerede og dygtige medarbejdere. Her er samarbejde og gensidig respekt fundamentet i vores hverdag. I Juli Living i Danmark er vi 47 medarbejdere, som lægger stor vægt på at skabe en arbejdsplads, der er med til at forme fremtiden for ejendomsbranchen. Vi tror på, at trivsel og et godt arbejdsmiljø er nøglen til succes. Vi giver dig muligheden for at få indflydelse – både på at udvikle og optimere i forhold til vores kunders oplevelse.

Om Juli Living

Juli Living er en selvstændig del af den førende ejendomsudvikler NREP/Urban Partners, som designer og udvikler boliger og miljøer for en bedre hverdag for dig, mig og kommende generationer. Vi arbejder målrettet på at levere boliger af høj kvalitet og yde en høj personlig kundeservice. Vi vil være tæt på vores kunder, og gøre en forskel på agendaen for bæredygtighed. Vi brænder for at gøre det nemt og bekvemt at bo hos os og at skabe en positiv oplevelse for vores beboere.

Arbejdsopgaver

Som en del af vores udlejningsteam vil de primære arbejdsopgaver være orienteret om udlejning og indsatser der vil fremme udlejning og udvikling af vores ejendomme. Dine fokusområder vil hovedsageligt være følgende:

- Udlejning af boliger herunder fremvisninger, åbent hus og udarbejdelse af lejekontrakter
- Arbejde med indkomne leads og proaktivt opsøge nye potentielle kunder
- Vurdere og optimere lejeniveauer
- Udlejningsansvarlig for egne ejendomme, herunder sparring med marketing om markedsføringskampagner
- Deltage i planlægning og gennemføre aktiviteter såsom udlejningsstart, events, nyhedsbreve, info etc.
- Medvirke til at udvikle og optimere den gode kunderejse
- Du har egne målsætninger og KPI'er, men er også en del af team performance

Om dig

Det forventes, at du har en bred erfaring med boligudlejning og er hjemmehørende i lejeloven. Samtidigt er det naturligt for dig at have fingeren på pulsen og følge udviklingen på lejeboligmarkedet og i lokalområderne. Du formår at sætte kunden i centrum, og levere en serviceminded helhedsoplevelse hver gang.

Derudover forventer vi, at du:

- Er en dygtig sælger, der er god til at sætte sig ind i kundens behov og ønsker
- Er vant til at arbejde selvstændigt og i højt tempo – uden at miste overblikket
- Motiveres af at lykkes både som hold og individ
- Er god til at se muligheder og finde løsninger for kunderne
- Løser dine opgaver professionelt og med godt humør
- Har stor faglig stolthed

Dine kompetencer inden for salg og kundeservice kombineret med dine evner til at arbejde struktureret og professionelt med en bred portefølje, prioriteres højt. Din succes kommer af, at vores kunder oplever en høj kundetilfredshed og at vores ejendomme er fuldt udlejede.

Vi tilbyder

Du bliver en del af et ambitiøst team i en hurtigt voksende virksomhed, hvor der er højt til loftet og gode muligheder for personlig udvikling. Vores kontor ligger i skønne lokaler i Nordhavn tæt på metroen. Vi er en arbejdsplads med et unikt sammenhold, sociale- og faglige arrangementer og en fantastisk morgenmads- og frokostordning.

Sådan kommer du videre

Send din ansøgning og CV via ansøgningslinket senest den 4. juni 2025. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Head of Letting Peter Fugl på 20606333 eller pefu@nrep.com
Vi glæder os til at høre fra dig!