

Re/Max Le agenzie del gruppo chiamano consulenti e agenti. Dal Lazio alla Campania

L'immobiliare assume

Sono 150 e sono pronti a salire sulla mongolfiera di Re/Max. È questo il numero di coloro che, nel corso dell'intero anno prossimo, saranno inseriti nelle agenzie di Re/Max. In qualità di consulente e agente immobiliare.

Il requisito per diventare consulente immobiliare Re/Max è uno solo: avere spirito imprenditoriale. Non costituisce alcun ostacolo, invece, l'assenza di esperienza nel settore immobiliare.

Nel sistema di lavoro progettato da Re/Max la figura del consulente e agente gode di

una grande libertà nella sua professione: come professionista indipendente promuove

tratto con partita Iva. Un'informazione in più. Dalla sede centrale precisano che le

Il network di agenzie specializzate nella vendita di immobili a oggi nel nostro

Paese conta 199 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale per un totale di 1.409 agenti immobiliari e 210 impiegati nello staff amministrativo. Le modalità per farsi conoscere sono due. Gli interessati possono inserire il proprio curriculum compilando il form disponibile sul sito **www.inforemax.it** oppure inviandolo all'e-mail **info@remax.it**

Laura Lapenna



**Tra i requisiti,
autonomia
e spirito
imprenditoriale**

se stesso e la sua attività imprenditoriale, senza limiti territoriali e rischio d'impresa ridotto ai minimi termini. Ai selezionati sarà offerto un con-

regioni nella quali la ricerca sarà più massiccia sono le seguenti: Lombardia, Piemonte, Lazio, Puglia, Campania, Liguria e Sardegna.

150
consulenti

immobiliari nel 2010 per le agenzie del network Re/Max. Necessari spirito imprenditoriale e autonomia.

7
le regioni

più interessate dalla ricerca. Si tratta di Lazio, Campania, Puglia, Lombardia, Piemonte, Liguria e Sardegna.

