

ELISA LARRAIN

GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA

elisalarrain@gmail.com • +34 692.248.390

OBJETIVO PROFESIONAL

Soy una apasionada de las innovaciones que aportan sostenibilidad, por lo que quiero contribuir a aumentar la empatía por proyectos inmobiliarios que sean más amables con el medio ambiente, y tengan por objetivo la mejoría de la calidad de vida de sus futuros habitantes. En todos los proyectos mi compromiso siempre ha sido trabajar por el bienestar de todos los involucrados. Por ello, mi objetivo es trabajar en una empresa que comparta mis inquietudes, en la cual pueda continuar creciendo como profesional, al tiempo que me permitan aportar mis conocimientos y experiencias para su desarrollo.

Enfocada en contribuir al cambio de conciencia actual, además de información sobre gerencia comercial inmobiliaria que ofrezco en mi pagina web www.elisalarrain.com, cada semana comparto inquietudes e intereses en mi blog: *La Mirada Constructiva*, en el cual presento propuestas vanguardistas de arquitectura, diseño, vida verde, innovaciones en el sector inmobiliario, sostenibilidad, tecnología, arte, o turismo.

EDUCACIÓN

Universidad Metropolitana
Grado de Licenciatura de Administración de Empresas - Opción Gerencia
1986 – 1991 / Caracas, Venezuela

Colegio Cristo Rey
Bachillerato
1974 – 1986 / Caracas, Venezuela

IDIOMAS

- Español
- Inglés Intermedio

CAPACIDADES PERSONALES Y TÉCNICAS

- Capacidad de trabajar eficazmente en equipo, así como de forma individual.
- Probadas cualidades de liderazgo.
- Desarrolladas habilidades comunicativas.
- Personalidad orientada a la obtención de resultados.
- Potentes habilidades matemáticas y analíticas.
- Capacidad de aprender rápida y eficazmente.
- Habituada a trabajar con limitaciones de tiempo y bajo presión.

CONOCIMIENTOS

- Estrategia y Planificación de negocio.
- Estrategia de Mercadeo y Social Media.
- Planificación empresarial y Relaciones públicas.
- Publicidad online.
- Gestión de la Construcción.
- Marketing de medios sociales.
- Redes sociales.
- Atención al Cliente Personalizada.
- Funcionamiento de Plataforma CRM.
- Bienes inmuebles.
- Liderazgo de equipos.
- Consultoría de Estrategia y Operaciones.
- Presentaciones por Plataforma Zoom.

ELISA LARRAIN

GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA

elisalarrain@gmail.com • +34 692.248.390

EXPERIENCIA

EMPRESA

ESBARSA MONTGAT / Gerente Comercial

Junio 2018 - Octubre 2021 / Madrid, España

DESCRIPCIÓN

Esbarsa Montgat es una sociedad limitada cuyo objeto social es la adquisición por cualquier título, de fincas rústicas y urbanas, la promoción y construcción de estas y la administración, tenencia, explotación y arrendamiento de tales bienes y su venta total o parcial según convenga, para su aprovechamiento forestal, agrícola, urbano, industrial o turístico, o cualquier otro a realizar todo ello por cuenta propia.

RESPONSABILIDADES

- Proporcionar una visión global del desarrollo de los proyectos inmobiliarios.
- Definir y planificar las pautas de actuación para el correcto desarrollo de cada proyecto.
- Control y seguimiento de proyectos en todas sus fases (diseño, ejecución, venta, post-venta).
- Definir, gestionar e implementar la estrategia comercial de los proyectos.
- Implantar, gestionar y optimizar una red de ventas a nivel nacional e internacional para la comercialización de las promociones.
- Estructurar y optimizar la red de ventas por proyecto.
- Definir e implementar las acciones comerciales necesarias para mantener e incrementar las ventas.
- Gestionar, formar y optimizar el equipo comercial.
- Búsqueda de alianzas estratégicas de comercialización con empresas de publicidad y marketing, que propicien oportunidades para establecer los diferentes proyectos en el mercado.
- Proveer, comparar y analizar información real sobre precios de otras propiedades.
- Suministrar información referente a costumbres y regulaciones locales que deban considerarse.
- Calificar a los compradores potenciales para asegurar su capacidad financiera.
- Negociar el respectivo contrato de cada comprador, desde principio a fin.
- Desarrollar estrategias de ventas.
- Proveer un estimado de los costos.
- Preparar un cierre exitoso de la transacción de ventas.
- Realizar informes periódicos del estado de cada una de las transacciones.
- Gestión proactiva de los potenciales compradores nacionales e internacionales.
- Seguimiento, informe y gestión de las actividades en curso, en el marco de las oportunidades de desarrollo de venta de los proyectos.

ELISA LARRAIN

GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA

elisalarrain@gmail.com • +34 692.248.390

EXPERIENCIA

EMPRESA

CONSTRUREAL PROJECT MANAGER / Gerente Comercial

Febrero 2016 - 2018 / Madrid, España

DESCRIPCIÓN

Construreal Project Manager gerencia, promociona y desarrolla proyectos inmobiliarios en Madrid y Barcelona. Iniciando su trayectoria hace cuatro décadas en Venezuela, con más de 15 mil viviendas construidas. En 2011 inician operaciones en Costa Rica donde actualmente desarrollan 5 proyectos de viviendas en la ciudad de San José. Ese mismo año comienzan sus operaciones en España con un anteproyecto en la ciudad de Madrid y en 2014 un proyecto en Barcelona.

RESPONSABILIDADES

- Gerencia comercial de Paradis del Mar Residences en Montgat.
- Compra y presentación del proyecto.
- Presentación Paradis del Mar Residences como inversión.
- Atención de la oficina de ventas.
- Planificación administrativa de las ventas del proyecto Paradis del Mar Residences.
- Asistencia a la Gerencia de Proyectos en solicitud de las Licencias de Obras, permisos de demolición y reuniones con Ayuntamientos.
- Asistencia a la Gerencia General con arquitectos para el desarrollo del Proyecto.
- Atención personalizada de clientes inversionistas de Madrid y Barcelona.
- Asistencia a la Gerencia Administrativa en Madrid en organización de ingresos y gastos del Proyecto.
- Desarrollo del Marketing Digital, redes sociales, web, folletos y todo el material publicitario para las ventas.
- Visitas a inmobiliarias de Madrid en busca de inversionistas para compra de Proyectos.

EMPRESA

OSCAR TERAN TAOO GROUP / Alianza Comercial

Noviembre 2016 – presente / Miami, Florida, Estados Unidos

DESCRIPCIÓN

Oscar Teran Group es una compañía de bienes raíces exclusivos, con más de seis años de operaciones. Oscar y su legendario equipo se han clasificado con la compañía de ventas más volumen de Avanti Way Realty y uno de los equipos de ventas superiores en Miami con más de \$250 millones de ventas cerradas en bienes raíces, más de 300 transiciones exitosas y un intrépido negocio sólido, marketing y un nuevo enfoque de los bienes inmuebles de lujo de Miami.

RESPONSABILIDADES

En alianza conjunta con Oscar Teran, reiterando nuestro compromiso social con una donación, por cada venta de propiedad del equipo de Oscar Teran Tao Group en Miami, a la fundación TECHO, una organización sin fines de lucro que trabaja en el desarrollo de comunidades en América Latina a través de la construcción de viviendas, logrando materializar 14 hogares construidos en los últimos 5 años.

ELISA LARRAIN

GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA

elisalarrain@gmail.com • +34 692.248.390

EXPERIENCIA

EMPRESA

AVANTI WAY REALTY / Asesor Bienes Raíces

Noviembre 2014 - presente / Miami, Florida

DESCRIPCIÓN

Avanti Way Realty es una compañía de bienes raíces de primera clase, especializada en los servicios de venta de Inmuebles. En 2015 la compañía fue reconocida como una de las 50 empresas de mayor crecimiento en el sur de la Florida por el South Florida Business Journal.

RESPONSABILIDADES

- Asesoría y atención personalizada a clientes para la compra y venta de inmuebles en la Florida.
- Reuniones periódicas con clientes interesados la compra de inmuebles como inversión o primera vivienda.
- Búsqueda de disponibilidades en el mercado de viviendas para inversionistas.
- Visitas a nuevos proyectos de construcción en la ciudad de Miami.
- Establecer diariamente estrategias de Marketing para los corredores de la empresa.
- Charlas de interés para clientes e inversionistas sobre la actualidad del Mercado Inmobiliario.
- Ayudar a determinar la capacidad real de compra y financiación de un cliente.
- Sugerir maneras para acreditar el pago de la cuota inicial y explicar los métodos alternativos de financiamiento.
- Brindar información financiera y personalizada para el momento de aplicar a un crédito.
- Sugerir y argumentar cambios creativos que pueden mejorar la utilidad, el valor de un bien y la reducción de costos a partir de la ganancia de comodidad y valores agregados.

EXPERIENCIA

EMPRESA

EWM REALTY INTERNATIONAL / Asesor Bienes Raíces Grupo Michael Schnabel

Octubre 2013–Octubre 2014 / Miami, Florida, Estados Unidos

DESCRIPCIÓN

EWM Realty International equipo Michel Schnabel ofrece servicio completo en bienes raíces residenciales y una división de servicios desarrolladores de nuevo proyectos de condominios en el proceso de ventas y marketing.

RESPONSABILIDADES

- Calificar a los compradores potenciales para asegurar su capacidad financiera
- Negociar el respectivo contrato.
- Alertar a los clientes sobre riesgos potenciales.
- Proveer un estimado de los costos de negociación.
- Ayudar a preparar un cierre exitoso de la transacción.
- Efectuar el proceso de venta de la propiedad desde el principio hasta el final.

ELISA LARRAIN

GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA

elisalarrain@gmail.com • +34 692.248.390

EMPRESA

EDIFICA BIENES RAICES / Presidente

Noviembre 2001 – Noviembre 2011 / Caracas, Venezuela

DESCRIPCIÓN

Desde su fundación en 1955, Edifica ha participado en la construcción de las más importantes obras de infraestructura en Venezuela, incluyendo proyectos tan diversos e importantes como Central Hidroeléctrica de Guri, el Metro de Caracas, la Autopista Rómulo Betancourt y el Sistema de manejo de Bauxita en los Pijiguaos. Se fundó EDIFICA BIENES Y RAÍCES, sucursal de EDIFICA en Ventas de Proyectos Habitacionales y Residenciales donde trabajé en la Gerencia de Venta y Marketing de 5 Proyectos habitacionales: La Hatillana, Terrazas de Los Pomelos, Rosal 404, Avilatillo y Cimarrón Beach.

RESPONSABILIDADES

- Entender las necesidades inmobiliarias de los clientes con anterioridad.
- Manejar una base datos estructurada que permita localizar rápidamente el espacio requerido, entre múltiples opciones de viviendas.
- Visitar clientes con asesoría de bienes raíces que mejor satisfagan sus necesidades en presupuesto, tamaño, estilo, características, localización, accesibilidad a colegios, transporte, centros comerciales y otras preferencias personales.
- Entender claramente que el tiempo y recursos de mis clientes son limitados y que por ello son un depósito infinito de confianza que no puede defraudar.
- Explicar y diagnosticar las circunstancias que puedan afectar su decisión de compra y la integridad de la inversión. Esto incluye el análisis de los valores de Propiedades, los impuestos, los servicios públicos y posibles afectaciones positivas o negativas que puedan generarse por movimientos del mercado o por acciones del estado en materia de infraestructura, legislación, normatividad urbanística y adelantamiento de obras.

EMPRESA

ENJOY MIAMI REAL ESTATE / Marketing Digital para Asesores Inmobiliarios en Florida

Julio de 2015 - 2016 / Miami, Florida, Estados Unidos

DESCRIPCIÓN

Enjoy Miami Real Estate es una empresa de consultoría de marketing centrada en el sector inmobiliario. Branding, renders, fotografía, anuncios, digital y social media.

RESPONSABILIDADES

- Manejo del Social Media de Empresas Inmobiliarias y Corredores de Bienes Raíces.
- Crear perfiles de biografías, páginas de Facebook e Instagram.
- Publicar diariamente información de Bienes Raíces en los perfiles de los asesores inmobiliarios.
- Desarrollar anuncios de Venta de Inmuebles con las características del mercado.
- Visitar nuevos clientes potenciales para la Empresa.

ELISA LARRAIN

GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA

elisalarrain@gmail.com • +34 692.248.390

PROYECTOS

EMPRESA

LINCE: LATIN INVESTMENT NETWORK IN CAREERS AND EDUCATION

Julio de 2015 -2016

MIEMBROS

Elisa Larrain Velutini, Melisa Socorro Núñez - MPA

DESCRIPCIÓN

LINCE es una empresa social cuya misión es ayudar a estudiantes latinoamericanos en Estados Unidos a completar sus estudios de pregrado y posgrado, a través del otorgamiento de créditos financieros y un programa de mentor. Los beneficiarios de LINCE recibirán préstamos mediante un contrato basado en su futuro ingreso (Income Sharing Agreement - ISA). Este mecanismo financiero le permitirá al estudiante cancelar su deuda con mayor facilidad, adaptando el pago de su crédito a su futuro salario. Alineado al programa de créditos, LINCE promoverá una plataforma de mentor para conectar a estudiantes con profesionales exitosos, quienes servirán de guía y apoyo para impulsar su desarrollo profesional. Nuestra meta es beneficiar alrededor de 600 jóvenes durante los primeros cinco años de operaciones, fortaleciendo así las alianzas entre latinoamericanos en Estados Unidos, y alrededor del continente.

EMPRESA

VENEZUELA IDEAL / www.venezuelaideal.com

Enero de 2014 presente

FUNDADORA

Elisa Larrain Velutini

DESCRIPCIÓN

Velutini, Andrew Morrison Somos una agrupación de ciudadanos trabajando voluntariamente por mejorar la situación actual de Venezuela. Nuestra meta es promover la Responsabilidad Social, los valores humanos, la unión, la paz y el compromiso de los venezolanos con el futuro del país.

EMPRESA

HOMES FOR TECHO /

Enero de 2014 presente

MIEMBROS

Elisa Larrain Velutini, Andres Korda y Oscar Teran

DESCRIPCIÓN

Programa de responsabilidad social para empresas de bienes raíces y asesores inmobiliarios en la Florida. Al comprar tu propiedad con nosotros, una familia en Venezuela y Latinoamérica de bajos recursos podrá tener su propio techo. Vamos de la mano con esta organización que ayuda a construir viviendas transitorias a las comunidades más desfavorecidas. TECHO es una organización presente en Latinoamérica y El Caribe que busca superar la situación de pobreza que viven miles de personas en los asentamientos precarios, a través de la acción conjunta de sus pobladores y jóvenes voluntarios.

ELISA LARRAIN

GERENCIA COMERCIAL INMOBILIARIA

elisalarrain@gmail.com • +34 692.248.390

PROYECTOS

EMPRESA

MARKETING DEL BUENO

Abril de 2014 - 2016

MIEMBROS

Elisa Larrain Velutini, Daniel Jorge Guerra y Mayra Alejandra Gómez.

DESCRIPCIÓN

Movimiento que promueve el marketing con conciencia social, a través de formación a profesionales, programas de voluntariado y certificación de marcas.

EMPRESA

YO PUEDO SER

Agosto de 2012 - 2015

MIEMBROS

Elisa Larrain Velutini, Lili Steiner.

DESCRIPCIÓN

Yo puedo hacer la diferencia, YO PUEDO SER es un sistema modular. Incluye una serie de videos, un sitio web de comunidad virtual, y un programa de base. Este concepto multifacético que inspira a los niños el ejercicio de su valor moral. Al capacitar a los niños a resolver momentos moralmente difíciles, situaciones reales, en un lugar seguro, juego de rol basado en el medio ambiente, nos esforzamos por promover el diálogo y el respeto mutuo como fórmulas para resolver conflictos. Promover la moral en cada individuo en la comunidad. Ayudar a una nueva generación de acuerdo a un sistema de valores positivos, incluso en ambientes hostiles.

EMPRESA

CONCIENCIA GLOBAL.ORG

Noviembre de 2010 - presente

FUNDADORAS

Elisa Larrain Velutini, Sylvia Briceño, Ana Luisa Estrada.

DESCRIPCIÓN

Somos una organización internacional sin fines de lucro, dedicada a generar y apoyar iniciativas educativas y comunicacionales que promuevan la evolución de la conciencia en el ser humano. En Conciencia Global creemos que el cambio en la forma de actuar, surge a raíz de la re-educación y elevación de la conciencia.