

Intervista a

MAURO PUSCEDDU

RE/MAX Emerald, Arzachena (OT)



1. Qual è stata la tua esperienza professionale prima di approdare in RE/MAX?

Ho operato nell'ambito dei trasporti e Luxury concierge

2. Quali sono i passi che si accinge a compiere nella fase iniziale di start-up dell'organizzazione dell'agenzia?

Il mio obiettivo primario è creare un gruppo di lavoro professionale e compatto con una grande sinergia tra ogni membro facente parte dell'agenzia. Voglio un'agenzia formata da persone di valore, che siano motivate, con la giusta dose di ambizione e soprattutto con la voglia di raggiungere obiettivi comuni di crescita.

3. Qual è la Sua Mission d'agenzia, gli obiettivi di crescita che si è posto nel medio-lungo periodo?

Il mio obiettivo di crescita consiste nel diventare un punto di riferimento per la facoltosa clientela della Costa Smeralda ed avere una stretta collaborazione con le realtà RE/MAX più importanti. Grazie al valore dell'organizzazione e alla professionalità di tutto lo staff, alla continua formazione e alla costante ricerca della miglior tecnologia e delle strategie di comunicazione e marketing più innovative, vogliamo raggiungere obiettivi che sarebbero impensabili se non ci fosse un marchio solido ed internazionale come la RE/MAX alle spalle.

4. Ci parli dei traguardi che ha raggiunto negli anni. Quale reputa sia oggi la sfida più grande che si trova a fronteggiare?

Per me è la prima esperienza lavorativa in ambito immobiliare, ma ho sempre lavorato a contatto con persone provenienti da tutto il mondo e nelle mie esperienze passate mi sono sempre posto degli obiettivi che ho cercato di raggiungere con molto lavoro e sacrificio. Sono sempre stato ambizioso e non mi sono mai sentito di "essere arrivato". Queste sono le basi con le quali inizio questa nuova, ambiziosa ed importante esperienza professionale, che intraprendo in un momento molto difficile per l'intero paese ma che con il supporto di tutto il mondo RE/MAX affrontiamo comunque con atteggiamento positivo e sereno. La mia prima sfida in un momento così è acquisire la massima fiducia di venditori ed acquirenti cogliendo le opportunità che anche la crisi offre nel mercato globale.

5. In conclusione, come è percepita la realtà RE/MAX nella Sua città? E quali sono a Suo avviso i prossimi passi da compiere.

In Costa Smeralda siamo gli unici presenti ma il marchio RE/MAX è ben conosciuto anche nella mia città, merito anche del lavoro costante che hanno ben fatto le altre agenzie RE/MAX presenti in Sardegna.

6. Suo figlio/a Le dice: "Papà da grande voglio fare il/la consulente immobiliare", cosa gli/le risponde

Se mio figlio mi dice che vuole fare il consulente immobiliare gli rispondo che è un lavoro molto serio ed importante che necessita di una costante formazione professionale. Essere consulenti immobiliari significa avere importanti responsabilità nei confronti di altre persone e la trasparenza e costanza nel lavoro e professionalità sono sinonimi di successo.