



INTERVISTA AD ALBERTO HERNANDEZ BROKER DI RE/MAX FOREVER PORTO RECANATI – MACERATA



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

Appena ho finito gli studi universitari a Cuba nel 1994 come insegnante di lingua inglese, ho frequentato un corso di Animazione turistica presso una scuola internazionale all'Avana (capitale di Cuba) per cominciare una carriera nel settore turistico. Nel 1995 sono diventato capo villaggio di un grande complesso alberghiero gestito dalla rinomata catena olandese Golden Tulip International. Ho ricoperto questo ruolo manageriale fino al 2002, anno nel quale sono venuto in Italia con mia moglie per gestire uno Show restaurant cubano nella località turistica di Numana. Nel 2004 ho deciso di cominciare a lavorare nel settore immobiliare presso una agenzia tradizionale del posto; dopodiché ho firmato il Contratto di affiliazione con RE/MAX nel 2007.

2. Quali i passi compiuti nella fase di start-up?

Per costruire una carriera di successo, considero che la formazione sia basilare. Appena ho firmato il contratto con RE/MAX ho frequentato tutti i corsi necessari per la mia formazione come Broker e per quella dei futuri consulenti/assistenti.

3. Qual è la tua Mission d'agenzia?

Le mie mission aziendali sono due: la prima è quella di reclutare Agenti immobiliari e procacciatori di affari, formarli nella cultura di lavoro e business RE/MAX ed aiutarli a crescere come veri professionisti del settore. La seconda è quella di far diventare l'agenzia punto di riferimento come specialista di zona nel mercato turistico-residenziale della Riviera del Conero.



4. Parla dei traguardi che hai raggiunto negli anni. Quale reputi sia oggi la sfida più grande che ti trovi a fronteggiare?

Prima di RE/MAX, nella mia esperienza precedente come capo villaggio e Public Relation manager, dove gestivo una equipe di circa 30 persone ho ottenuto grandi soddisfazioni professionali che piano piano sono arrivate con il lavoro e l'impegno costante. In RE/MAX siamo riusciti fino ad oggi ad impostare la nostra azienda con un numero discreto di consulenti come da obiettivo iniziale, con una produttività in crescita.

La sfida più grande è quella di riuscire ad impostare una cultura RE/MAX all'interno dell'agenzia, cioè fare capire ai consulente/assistenti che il modello di business RE/MAX è un modello di successo e quindi va applicato giorno dopo giorno nel nostro lavoro. Fare un miglior uso di tutto il know-how che questa grande azienda ci offre vuol dire fare la differenza rispetto alla concorrenza e di conseguenza fare più business che ci permetta di ottenere una fetta di mercato sempre più grande.

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

La nostra è una realtà ancora molto giovane e purtroppo nella nostra zona il marchio RE/MAX è ancora poco noto dato che in tutto il territorio delle Marche siamo solo due agenzie. In loco stiamo portando avanti diverse strategie commerciali per farci conoscere sempre di più. Sicuramente l'apertura di altre agenzie nelle Marche per avere una presenza più capillare del brand, così come le campagne pubblicitarie a livello nazionale possono aiutare in questo intento.

6. Tuo figlio/a ti dice: "Papà da grande voglio fare il/la consulente immobiliare", cosa gli/le rispondi?

I miei figli sono ancora piccoli, 7 e 2 anni, quindi ancora non ci pensano a che cosa faranno da grandi. Se in un futuro vorranno seguire i miei passi li guiderò senz'altro.