

INTERVISTA A PAOLA MONTAGNA BROKER DI RE/MAX Arca, Arcore (MB)



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

Ho lavorato in società finanziarie e banche dal '79 al 2002, successivamente ho svolto per diversi committenti attività di consulenza fino al 2006, poi ho scelto di entrare in RE/MAX.

Quali i passi compiuti nella fase di start-up?

Per prima cosa mi sono preoccupata dell'aspetto finanziario, per poter supportare al meglio l'attività ed essere tranquilli per il primo periodo, anche perché non avendo mai fatto un'attività in proprio non avevo idea degli imprevisti che potevano capitare durante la fase iniziale che è coincisa con una fase di mercato "2007" che come sappiamo non è stata ottimale.

Qual è la vostra Mission d'agenzia?

Il nostro programma prevede di diventare l'Agenzia Immobiliare di riferimento di Arcore e zone limitrofe, con il maggior numero di Consulenti Immobiliari professionisti e di maggior successo, i quali controllino la quota di mercato più rilevante.

Siamo convinti della necessità di avere un ambiente armonioso all'interno della nostra organizzazione.

Siamo sicuri che la combinazione di una buona produttività con Consulenti Immobiliari che si scambiano le proprie idee e lavorano insieme sia di estrema importanza per una squadra di successo ed altamente competitiva.

Siamo certi che tale unione di persone garantisce il massimo rendimento per un'attività svolta secondo il concetto delle massime provvigioni. Tutto questo per poter dare sempre di più il miglior servizio al cliente.

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

Innanzitutto avere una stabilità che permette di dare tranquillità alla vita quotidiana, anche se forse sembra banale, penso che sia fondamentale per poter stare bene con se stessi e nello stesso tempo cercare di essere di aiuto agli altri.

La sfida che mi aspetta è quella di tenere unita la nostra squadra con l'obiettivo di renderla sempre più professionale e nello stesso tempo cercare di offrire servizi sempre più innovativi e di miglior qualità ai clienti.

Cosa significa per te oggi essere una donna imprenditrice di successo?

Essere disponibile a recepire i cambiamenti relativi al contesto in cui mi opero cercando sempre la crescita sia professionale che personale.

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

Dal punto di vista della visibilità dell'agenzia posso dire di essere abbastanza soddisfatta anche in considerazione del fatto che non eravamo presenti sul mercato immobiliare.

C'è da fare ancora molto e quindi in questo momento ci stiamo concentrando sul cambio della nostra sede per svolgere al meglio la nostra attività ovviamente dovremo intraprendere un'azione di marketing per dare maggior risalto all'azione.

Il secondo passo è quello di indirizzare i nostri investimenti sulla costruzione di un nuovo sito di agenzia che sarà sempre più importante per il mercato del futuro.

Tuo figlio/a ti dice: “Mamma da grande voglio fare il/la consulente immobiliare”, cosa gli/le rispondi?

Ho due figlie una di 19 e una di 13 al momento non hanno manifestato questa volontà ma se in futuro me lo chiedessero, avrei per prima cosa a cuore che completassero la loro formazione e poi direi a loro che questa è una professione che è stata sempre un po' bistrattata, ma se abbiamo coscienza di dare il meglio di noi stessi ed impegnarsi costantemente per la propria crescita per poter trasferire le nostre competenze ai clienti, direi che è un'ottima opportunità per i giovani che oggi, rispetto a 20 – 30 fa, devono avere una nuova visione più dinamica del mercato del lavoro. Quindi questa professione ha delle ottime potenzialità di sviluppo non sottovalutabili.

Concludo aggiungendo che la realizzazione di questo progetto è stata possibile grazie al supporto di tutti i miei famigliari e della nostra squadra, senza il cui appoggio sicuramente non ce l'avrei fatta.