



**STEFANO SARTI, Portogruaro (VE)
Eletto Broker Manager dell'anno 2009**

Intervista a STEFANO SARTI, Eletto durante la XIII Convention Nazionale RE/MAX Italia svoltasi dal 6 all'8 maggio a Loano (SV) "BROKER manager DELL'ANNO 2009". Questo titolo viene riconosciuto a chi ha dimostrato effettive doti di gestione manageriale, nonché di leadership, collaborando con gli altri manager ed il broker d'agenzia. E' una persona che ha saputo dare un vero supporto all'attività e al sistema RE/MAX applicato in agenzia.

1) Quale è stata la tua esperienza professionale prima di approdare in RE/MAX?

Prima di approdare in RE/MAX ho lavorato per 3 anni e mezzo come consulente in un'agenzia in franchising, subito dopo aver terminato gli studi universitari.

2) Quali i passi compiuti nella fase di start up?

E' stato un susseguirsi di eventi: ho conosciuto Francesco Serano, il broker, per caso tramite un comune amico e subito abbiamo avuto un ottimo feeling; durante la lunga trattativa che avrebbe dovuto portarmi a far parte della grande famiglia RE/MAX come consulente, Francesco si è reso conto di aver bisogno di una figura manageriale che lo aiutasse a perseguire i grandi obiettivi che si è preposto, e ha visto in me la persona giusta. Da quel punto non mi ha più permesso di dire no. Gli sarò sempre grato per questo.

3) Quale è la tua mission di Agenzia?

La mission è sicuramente diventare il primo gruppo immobiliare a Portogruaro. Ce ne sono anche altre ma procediamo un passo alla volta. La strategia principale per mantenere i migliori agenti è sicuramente creare un squadra forte, ambiziosa e altamente motivata, che si renda conto che il singolo non potrà mai arrivare da solo ai risultati che ottiene in team. L' ambiente di lavoro è fondamentale. La condivisione e la collaborazione devono essere il pane quotidiano. Per reclutare "vendo" semplicemente questa politica.

4) Negli anni hai raggiunto numerosi traguardi. Ce ne parli soffermandoti anche su quella che reperi oggi la sfida più grande che ti trovi a fronteggiare?

La sfida più grande attuale è sicuramente quella di far entrare il 30% dei consulenti tra i top producer. E mantenere una crescita costante nel reclutamento. In seguito si passerà al processo di espansione territoriale dell'agenzia RE/MAX Open.

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

RE/MAX fino ad un anno e mezzo fa era completamente sconosciuta nella nostra zona. In questo periodo abbiamo lavorato molto sull'immagine e sulla professionalità e adesso cominciamo a raccogliere i primi, ottimi feedback. Bonariamente molti clienti ci dicono che abbiamo "invaso" Portogruaro: pertanto ritengo che il primo obiettivo sia stato raggiunto. Il prossimo passo è conquistare la clientela di pregio ed alzare il target medio d'agenzia. Un percorso a medio-lungo termine, visto che veniamo quasi tutti da settori diversi o zone lavorative esterne alla città.

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

Gli rispondo che la nostra non è un'agenzia tradizionale, che deve sposare la collaborazione, che sarà indipendente ma non da solo, insomma che RE/MAX è il miglior percorso che possa intraprendere se vuole svolgere una professione premiante e ricca di soddisfazioni.