

DUA BOURJILA EL JAOUHARY

DIRECTOR DE BIENES RAÍCES



PERFIL PROFESIONAL

Directora Inmobiliaria con más de cinco años de experiencia en el sector residencial de alta gama, especializada en estrategia comercial, liderazgo de equipos, gestión de clientes de alto nivel y adquisición de propiedades en mercados prime.

Actualmente residenciada en Madrid y ampliando mi trayectoria profesional hacia los mercados internacionales. Mi trayectoria abarca la experiencia en áreas de gran renombre como Chamberí y Barrio Salamanca, donde he gestionado carteras exclusivas y brindado asesoramiento a clientes de alto poder adquisitivo.

Me distingo por mi habilidad para cerrar acuerdos complejos, establecer relaciones sólidas con los clientes y liderar equipos con inteligencia emocional, manteniendo un alto nivel de rendimiento bajo presión.

 douaaboutjila@gmail.com

 (+34) 622 678 794

 Madrid, España

EDUCACIÓN

BACHILLERATO

(2019-2021)

CERTIFICADO DE SOFTWARE DE OFICINA

(2020)

HABILIDADES ESENCIALES

- Estrategia comercial y de ventas
- Capacidad de cierre de gran valor
- Comunicación y negociación
- Liderazgo de equipos
- Gestión de relaciones con los clientes
- Análisis del mercado
- Fuerte presencia y una imagen profesional
- Capacidad para aprender rápidamente
- Flexibilidad y proactividad
- Experiencia en el mercado de lujo

IDIOMAS

- Español (Nativo)
- Árabe (Nativo)
- Inglés (B2-C1)

EXPERIENCIA LABORAL

DIRECTOR COMERCIAL

Inmobiliarias Encuentro | Septiembre 2025-Presente

Liderar la estrategia comercial, la planificación de ventas y el rendimiento del equipo.

- Administración de carteras de propiedades y procesos de adquisición.
- Supervisar las relaciones con los clientes, desde el primer contacto hasta la conclusión.
- Implementar mejoras operativas que incrementaron las tasas de conversión.
- Coordinar de manera directa con la alta dirección para alcanzar los objetivos trimestrales y anuales.

GERENTE DE PROPIEDADES

Credit Home | Abr 2025 - Sep 2025

Operar en uno de los distritos más exclusivos de Madrid, el Barrio de Salamanca, atendiendo a clientes de alto patrimonio y propiedades de primera categoría.

- Proporcionar servicios de asesoría personalizados para compradores, vendedores e inversores.
- Administrar un alto volumen de clientes potenciales con estándares de seguimiento sobresalientes.
- Llevar a cabo negociaciones, análisis de mercado y evaluaciones de propiedades.
- Reforzar de la presencia de la empresa en un mercado de lujo competitivo.
- Representación de marca para clientes tanto nacionales como internacionales.

GERENTE DE PROPIEDADES

Tecnocasa | Ene 2021-Abr 2025

Especializada en la zona de Ríos Rosas, en Chamberí, uno de los distritos más solicitados y exclusivos de Madrid.

- Adquirir y gestionar una cartera de propiedades de alta calidad.
- Negociación directa con propietarios de inmuebles y clientes de alto nivel.
- Superar de manera consistente los KPI mensuales en listados, visitas y cierres.
- Desarrollo habilidades de comunicación y establecimiento de relaciones sólidas con una base de clientes objetivo superior.
- Generar negocios recurrentes y estableció una sólida reputación en la comunidad.