



Víctor Abraham Z.

Coordinator

Advisory & Transactions

t +56 9 8427 6291

victor.abraham@nrmk-global.com

AÑOS DE EXPERIENCIA

+15

ÁREAS DE ESPECIALIDAD

Intermediación inmobiliaria corporativa.

Oficinas, paños inmobiliarios e industrial.

Diseño e implementación de estrategias comerciales.

Liderazgo y gestión de equipos de ventas.

Análisis de rentabilidad de proyectos.

Capacitación de desarrollo de cartera de clientes.

Negociación y cierre de operaciones.

Víctor se dedica al rubro de la intermediación inmobiliaria corporativa, con más de 15 años de experiencia en áreas comerciales, control de gestión y dirección de equipos. Ha desempeñado cargos de liderazgo en empresas del sector como Engel & Völkers y NewPlace, además de su actual rol como Partner Senior en Property Partners.

A lo largo de su trayectoria ha liderado equipos comerciales, diseñado e implementado estrategias de ventas y desarrollado procesos completos de intermediación, desde la captación y análisis de rentabilidad hasta el cierre y postventa. Posee una fuerte orientación a resultados, capacidad analítica y experiencia en negociación de activos de oficinas, paños inmobiliarios e industrial.

Educación

Es Contador titulado del Instituto Comercial Pitágoras (Santiago, Chile). Complementó su formación con estudios de Postgrado en Psicología Pedagógica y Desarrollo Escénico en la Universidad ISA, La Habana, Cuba. Esta formación le ha permitido fortalecer sus habilidades de liderazgo, comunicación y gestión de equipos en entornos comerciales altamente competitivos.

Logros

A lo largo de su carrera, Víctor ha liderado exitosamente equipos comerciales en el sector inmobiliario, participando activamente en la captación de propiedades, estructuración de estrategias de venta y negociación de activos industriales, oficinas y terrenos de desarrollo.

Como Fundador y Director Comercial de NewPlace, creó y estructuró el área comercial, alineando operaciones y real estate para el correcto desarrollo del negocio. Implementó procesos de ventas integrales, coordinó campañas de marketing y desarrolló estrategias de posicionamiento, acompañando cada operación desde la prospección hasta el cierre.

En Engel & Völkers desempeñó funciones en control de gestión, finanzas y capacitación, estableciendo metas comerciales a nivel nacional e internacional, desarrollando indicadores de desempeño y coordinando equipos de ventas y marketing para fortalecer la identidad y resultados de la marca.