



Justas Vaitulevičius

NT pardavimai · projektų vystymas · AI sprendimai

20 metų patirtis Lietuvos nekilnojamojo turto rinkoje: gyvenamųjų projektų vystymas ir pardavimai (Novalex, DOMĖ), komercinio NT tarpininkavimas (Inreal, CBRE Baltics), B2B SaaS sprendimai pastatų valdymui (MEPCO / Granlund). Paskutinė pozicija – DOMĖ pardavimų vadovas: Žvėryno City II etapo (112 butų + 15 kom. patalpų) pardavimai – ~25 mln. €, parduota 99 % butų; Žygimantų 12 ir Ampera – kainodara ir produkto strategija.

KONTAKTAI

+370 642 72775

justas.vaitulevicius@gmail.com

linkedin.com/in/justas-vaitulevicius

Vilnius, Lietuva

Vedęs, 2 vaikai

Vairuotojo pažymėjimas: B kat.

KOMPETENCIJOS

Pardavimų vadovavimas

Kainodaros strategija

Produkto formavimas

Konkurentų analizė

Gyvenamojo ir komercinio NT tarpininkavimas

Investicijų analizė (IRR, CoC, DCF)

NT teisė, teritorijų planavimas (BP), trumpalaikės nuomos reguliavimas

Sutarčių ir notarinis procesas

SaaS / B2B pardavimai

Viešieji konkursai

AI darbo procesų automatizavimas

Excel, Power BI

KALBOS

Lietuvių gimtoji

Anglų labai gerai

Rusų gerai

Lenkų suprantu

IŠSILAVINIMAS

Bakalauras, vadyba ir verslo administravimas

ISM Vadybos ir ekonomikos universitetas

2010 · Vilnius

DARBO PATIRTIS

2023 – 2026

Pardavimų vadovas

DOMĖ

Atsakomybės: gyvenamųjų projektų Žvėryno City (II etapas), Žygimantų 12 ir Ampera pardavimai kartu su 2–3 pardavimų specialistų komanda – kainodara, produkto strategija (ką statyti ir kaip pozicionuoti), konkurentų analizė, pardavimų planai ir ataskaitos vadovybei, visas sandorio procesas nuo apžiūros iki notaro, sutarčių valdymas.

Investiciniai sprendimai: naujų objektų verslo planų patikra – pardavimų prielaidos (kaina/m², absorbcijos tempas, butų mišinys), konkurencinė aplinka, rizikos; išvados vadovybei prieš įsigijimo sprendimą.

Pasiekimai: Žvėryno City II etapas (112 butų + 15 kom. patalpų) – parduota 111 iš 112 butų ir 13 iš 15 kom. patalpų, pardavimų apimtis ~25 mln. €. Žygimantų 12 ir Ampera – suformuota kainodara ir produkto strategija, pardavimai vyksta. Sukurta konkurentų analizės ir pardavimų ataskaitų sistema.



Žvėryno City
313 butų · 7 korpusai
zverynocity.lt



Žygimantų 12
54 butai + 461 m² kom.
zygimantu12.lt



Ampera
44 butai + 66 kom. patalpos
ampera.lt

2022 – 2023

Associate Director, Advisory & Transaction Services

CBRE Baltics

Klientų konsultavimas ir sandoriai biurų, prekybos ir investicinio NT segmentuose.

Justas Vaitulevičius

NT pardavimai · projektų vystymas ·
AI sprendimai

— SKAIČIAI

~25 mln. €

Žvėryno City II etapo pardavimai

111 / 112

II etapo butų parduota iki išėjimo

~3 500 objektų

Granlund Manager LT + LV, ~2 mln. m²

800 tūkst. €

Indas Resources apyvarta 2-aisiais metais

Metų brokeris

Inreal, 2007



Spustelėkite arba nuskenуйте

Mano patirtis ir projektai

justasvaitulevicius.com

DARBO PATIRTIS (TĘSINYS)

2018 – 2022

Programų skyriaus pardavimų vadovas

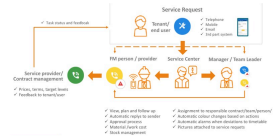
MEPCO UAB

Atsakomybės: suomiškos SaaS programos „Granlund Manager“ (pastatų priežiūros valdymas) plėtra Lietuvoje ir Latvijoje – rinkos analizė, pardavimų planai, viešieji konkursai, integracijų projektai (Power BI, IoT, el. parašas), klientų poreikių perdavimas vystytojams.

Pasiekimai: programa naudojama ±3 500 NT objektų, apie 2 mln. kv. m ploto. Klientai: MAXIMA EE, TURTO BANKAS, LORDS LB, KESKO SENUKAI, VASTINT LV, YIT LT, SIRIN Development.



Granlund Manager
pastatų priežiūros ir
energijos valdymo platforma



Priežiūra ir užklauskos
service request srautas, SLA
stebėsena



Ataskaitos
Power BI integracija,
portfelio KPI

2016 – 2018

Pardavimų vadovas

INDAS RESOURCES UAB

Atsakomybės: B2B augalinių riebalų importas ir pardavimai Lietuvoje ir Latvijoje (Ukraina, Indonezija, Malaizija); importo–eksporto operacijos 120–180 t/mėn.

Pasiekimai: pardavimai nuo nulio iki 800 tūkst. € apyvartos antraisiais metais su dviejų žmonių komanda.

2013 – 2016

Gyvenamojo NT projektų vadovas · Komercinio NT skyriaus vadovas

NOVALEX UAB

Gyvenamieji projektai nuo sklypo paieškos ir rinkos analizės iki koncepcijos, leidimų, kainodaros ir pardavimų (Poškos g., Sėlių g., Subačiaus g. 19). Biudžetai ir prognozės, verslo planų rengimas ir patikra (pardavimų prielaidos, konkurencinė aplinka), pardavimų ir rinkodaros strategija, ryšiai su visuomene; atstovavimas įsigijimuose ir pardavimuose.



Subačiaus g. 19 · kiemas



Subačiaus g. 19 · fasadas



Subačiaus g. 19 · detalė

2011 – 2013

Direktoriaus pavaduotojas

Crealty Express

Komercinio NT tarpininkavimas ir klientų atstovavimas; 1–3 brokerių komandos subūrimas ir apmokymas.

2009 – 2011

Komercinio NT tarpininkas ir partneris

Core Solutions (CoRES) · 2011 – projektų vadovas, CREalty Advisors

2006 – 2009

Komercinio NT tarpininkas

Inreal

Klientų atstovavimas komerciniuose sandoriuose. Metų brokeris (2007).