



BERND
HEUER
KARRIERE



Karriere- Telegramm

Unser Mandant wurde im Jahr 2014 in Hamburg gegründet und ist heute der digitale Marktführer in Deutschland im Fachgebiet von Immobilieninvestitionen, mit über 90 engagierten Mitarbeitern. Unter dem Motto "Einfach und direkt in Immobilien investieren" können sich Anleger bereits mit Beträgen ab 500 Euro an Immobilienprojekten beteiligen, die bisher institutionellen und anderen finanzstarken oder professionellen Investoren vorbehalten waren und profitieren zudem von kurzen Laufzeiten und attraktiven Renditen. Die digitale Crowdfunding-Plattform führt Privatanleger und professionelle Immobilienunternehmen zusammen und schafft so eine Win-win-Situation: Die Anleger profitieren vom Zugang zu einem zuvor verschlossenen Markt bei transparenten Informationen und schlanker, kostengünstiger Online-Abwicklung, während die Immobilienunternehmen Kapital zur Realisierung ihrer Projekte erhalten. Seit seiner Gründung hat unser Mandant auf diesem Wege 98 Immobilienprojekte erfolgreich mitfinanziert und dafür über 138 Mio. € Kapital vermittelt. Mehr als 26 Mio. € wurden bislang erfolgreich zurückgezahlt, was einer beeindruckenden Erfolgsquote von 100% entspricht.

Zur Weiterentwicklung der Organisation wird ein

Senior Acquisition Manager Real Estate (m/w/d)

im Raum Nordrhein-Westfalen oder Süddeutschland gesucht.

Als unternehmerisch denkende und entsprechend vernetzte Real Estate Vertriebspersönlichkeit wirken Sie entscheidend an der Akquisition und Beratung der Development Partner mit, die über die Plattform ihren Mezzanine-Kapital-Bedarf zukünftig decken. Nach erfolg-



**BERND
HEUER
KARRIERE**



reicher Kontaktaufnahme mit interessierten Developern bewerten Sie potentielle Immobilienprojekte im Rahmen eines strukturierten Prüfprozesses, führen nach positiver Votierung die Verhandlungen der Finanzierungsverträge bis zum Abschluss und repräsentieren das Unternehmen zudem auf Messen und Branchenevents. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit und der enge Austausch mit der Due Dilligence Abteilung sowie dem Vertrags- und Projectcontrolling Team und dem Vorstand runden das Tätigkeitsprofil ab.

Aufgabenstellungen:

- Akquisition erfolgsversprechender Immobilienprojekte mit Mezzanine-Kapital-Bedarf für die Online-Plattform
- Begleitung des gesamten Prozesses bis zum Vertragsabschluss
- Bewertung potentieller Immobilienprojekte auf Basis eines strukturierten Prüfprozesses
- Präsenz im vorher definierten Vertriebsgebiet (vier Wochentage), um neue und bestehende Projektentwickler ganzheitlich zu beraten und als Lösungsfinder zu agieren
- Eigenständige Verhandlung der Konditionen und Finanzierungsverträge, inklusive Entscheidungsfreiheit hinsichtlich der Laufzeiten und Kapitalkosten
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den Due Dilligence-, Vertrags- und Projektcontrolling-Teams sowie dem Vorstand
- Repräsentationsfunktion mit regelmäßigen Teilnahmen an Messen und Branchenevents

Anforderungsprofil:

Ausbildung:

- Erfolgreich abgeschlossenes Fachhochschul- bzw. Hochschulstudium im Bereich Banking/Finance, der Immobilienwirtschaft/ -ökonomie, der Betriebswirtschaftslehre oder vergleichbare Hochschulqualifikation bzw. Ausbildung



**BERND
HEUER
KARRIERE**



Fachliche Qualifikation:

- Mehrjährige, nachweislich erfolgreiche, relevante Berufserfahrung im Bereich Akquisition/Vertrieb von Immobilienfinanzierungen, Projektentwicklungen oder Real Estate Investments
- Ausgeprägte Kenntnisse im Immobilienbereich in verschiedenen Assetklassen sowie im Bereich der Finanzierung von Immobilienprojekten
- Intaktes und belastbares deutschlandweites Netzwerk (insbesondere im Raum Nordrhein-Westfalen oder Süddeutschland)
- Hohe und effiziente Abschlussstärke

Persönliche Merkmale:

- Sehr gute organisatorische Kompetenzen, Kommunikationsstärke und hohe soziale Kompetenz
- Teamfähigkeit
- Loyalität und Vertrauenswürdigkeit
- Bereitschaft zu hoher Reisetätigkeit

Standort: Nordrhein-Westfalen oder Süddeutschland

Sonstiges: In einem erfolgreichen und stark wachsenden Online Unternehmen mit flachen Hierarchien und einem umfassenden Immobilieninvestment-Produktspektrum bestehen für qualifizierte Vertriebspersönlichkeiten (m/w/d) mit hoher Real Estate Affinität hervorragende Gestaltungs- und Entwicklungsperspektiven.