



BERND  
HEUER  
KARRIERE



# Karriere- Telegramm

Unser Mandant ist in Deutschland und international hervorragend im Verkauf und der Vermietung von Ferien- und Wohnimmobilien positioniert, bietet über die unterschiedlichen Marken seiner Unternehmensgruppe einen umfassenden und exzellenten Vertriebservice und nutzt, wie kein anderes Unternehmen seiner Ausrichtung, zwischen den Gesellschaften bestehende Synergieeffekte. Es handelt sich um ein führendes, internationales Real Estate Franchisesystem mit einer Fülle von Dienstleistungen, die den Partnern vor Ort im In- und Ausland sehr nützlich sind und die tägliche Arbeit des Transaktionsgeschäftes bestens unterstützen.

Vor der Hintergrund der erfolgreichen Entwicklung und insbesondere des erheblichen Wachstums unseres Mandanten wird zum Ausbau des exklusiven Flagship-Stores ein erfahrener

Büroleiter (m/w/d)

am Standort Düsseldorf gesucht.

Als gestandene Führungskraft des Immobilienvertriebes, idealerweise im Rahmen eines Franchisesystems, kennen Sie die Erfolgsfaktoren eines zielgerichteten Vertriebsteams genau, sind direkt der Geschäftsführung unterstellt und bauen als "Face to the customer" den Flagship-Store erfolgreich aus. Sie führen ein Team aus vier Mitarbeitern, verfügen über ein belastbares Netzwerk im Raum Düsseldorf, identifizieren und akquirieren neue Wohnobjekte, haben zuvor für die Region Ihre Akquisitionsstrategie inklusive aller notwendigen Marketingmaßnahmen entwickelt und setzen diese zum Wohle der Weiterentwicklung des Unternehmens um.



**BERND  
HEUER  
KARRIERE**



Nach innen und außen wirken Sie als starke Führungskraft und Repräsentant und sind auch mit den entsprechenden Social Media Kanälen sowie auf Real Estate Branchenevents präsent.

#### Aufgabenstellungen:

- Gesamtverantwortlich für die Leitung des Büros in Düsseldorf mit vier Mitarbeitern und direkter Berichtslinie an die Geschäftsleitung
- Ausbau, Führung und Weiterentwicklung eines qualifizierten Vertriebsteams mit entsprechender disziplinarischer Führungsverantwortung
- Identifizierung und Akquisition neuer Wohnimmobilien im Raum Düsseldorf und Betreuung dieser bis zum Vertragsabschluss
- Entwicklung und Umsetzung von Akquisitions- und Marketingstrategien, in enger Abstimmung mit der Marketingabteilung und der Geschäftsführung
- Repräsentanz des Unternehmens nach innen und außen, insbesondere auf Messen, Veranstaltungen sowie Branchenevents zur Präsentation der Franchisekonzeption
- Personalentwicklung und ständiges Monitoring des erfolgreichen Vertriebsteams
- Beratung der Geschäftsführung in der Weiterentwicklung der Franchiseorganisation und in allen wesentlichen Fragen der regionalen Unternehmensexpansion



**BERND  
HEUER  
KARRIERE**



Anforderungsprofil:

Ausbildung:

- Aufgabenrelevante Ausbildung mit hohem Vertriebsbezug

Fachliche Qualifikation:

- Mindestens vierjährige, einschlägige Berufs- und Führungserfahrung in der Akquisition und dem Vertrieb von Wohnimmobilien und der Leitung von Vertriebsteams mit nachweislichen Erfolgen
- Erfahrung in der Neukundenakquisition im B2C-Segment, Kenntnisse im Immobilienvertrieb von Franchisestrukturen sind vorteilhaft
- Belastbares Netzwerk im Raum Düsseldorf
- Projekt- und Prozessmanagementkompetenzen, verbunden mit Führungserfahrungen und der Anwendung moderner Führungsinstrumente

Persönliche Merkmale:

- Aktive, unternehmerische, selbstmotivierte und unternehmensintern sowie -extern überzeugende und motivierende Persönlichkeit
- Souveränes Auftreten und gepflegte Umgangsformen, verbunden mit Verhandlungsstärke und Flexibilität
- Teamfähigkeit und Loyalität sind selbstverständlich
- Angenehme, mittelstandsorientierte Persönlichkeit mit Willen zum Erfolg

Sonstiges: Für eine erfolgreiche Führungskraft im Vertrieb von Wohnimmobilien eines hervorragenden Franchisevertriebssystems bestehen umfassende Gestaltungs- und Entwicklungsperspektiven, inklusive der unternehmerischen Möglichkeit den Flagship-Store in Düsseldorf mittelfristig als Franchisepartner zu übernehmen (Management-Buy-in)