



BERND  
HEUER  
KARRIERE



# Karriere- Telegramm

Unser Mandant ist eine in Deutschland führende Asset- und Investmentplattform für die Privatisierung von Wohnungsbeständen mit einem ganzheitlichen Ansatz des Transaktionsgeschäftes, eines nachhaltigen Asset Managements sowie zahlreicher Zusatzdienstleistungen rund um Wohnimmobilieninvestitionen. Aktuell werden ca. 300 WE p.a. an Kapitalanleger und Selbstnutzer veräußert, es befinden sich ca. 1.500 WE/ assets under management für zufriedene Kapitalanleger in einem wachsenden Bestand. Aufgrund des langjährigen Unternehmenserfolges streben die Gesellschafter eine Kapitalmarktperspektive an und entwickeln die Gesellschaft entscheidend organisatorisch und personell weiter.

Wir suchen Sie als

## Leiter Vertriebssteuerung und Organisation (m/w/d)

am Unternehmensstandort unseres Mandanten im Rhein-Neckar-Raum in einem erfolgreichen und dynamischen Wachstumsumfeld.

Sie sind ein Profi in der organisatorischen Abwicklung von Vertriebsprozessen, die unternehmensintern nach der Akquisition einer Wohnanlage bis zum Verkauf der einzelnen WE ablaufen. Mit einem kleinen, qualifizierten Mitarbeiterteam bereiten Sie alle Unterlagen und Vermarktungsschritte für die konkrete Veräußerung vor, steuern die externen Vertriebe über ein modernes IT-System, welches Ihnen auch das Controlling der Vermarktung ermöglicht. Sie bauen neben der langjährigen Einzelvertriebsexpertise den Vermarktungsprozess der Blockverkäufe an institutionelle Investoren auf und sind administrativ gesamtverantwortlich für die Steuerung externer Vertriebe, die Finanzierungspartner, Notare, die kaufmännische Organisation sowie das Asset Management. Ihr persönlicher Anspruch liegt in einer ständigen Weiterentwicklung und Skalierung der Vertriebsprozesse, um die Vermarktung der Wohnimmobilien noch zielgerichteter zu gestalten.



**BERND  
HEUER  
KARRIERE**



## Aufgabenstellungen:

- Gesamtverantwortlich für die Vertriebssteuerung unseres Mandanten mit einem kleinen Spezialistenteam
- Weiterentwicklung des Vertriebscontrollings externer Vertriebspartner über ein modernes IT-System
- Administrative Optimierung der Objektaufbereitung, der Einbindung von Finanzierungspartnern, Notaren etc. als ganzheitlicher Dienstleistungsansatz für wohnwirtschaftliche Investoren
- Strukturierung von Blockverkäufen an institutionelle Investoren, unter Einbeziehung unternehmensinterner und externer Ressourcen
- Steuerung des Objektmarketings mit allen notwendigen Informationen, die für die Vertriebe zur Verfügung stehen müssen
- Weiterentwicklung des After Sales Service für Investoren mit der Perspektive der Kundenbindung
- Schnittstelleninstanz zum Asset Management und der kaufmännischen Abteilung unternehmensintern sowie extern zu den freien Vertrieben, Finanzierungspartnern, Notaren etc.
- Beratung der Geschäftsführung und der Gesellschafter in einer stetigen Optimierung und Skalierung der Vertriebsprozesse vor dem Hintergrund eines erheblichen Unternehmenswachstums

## Anforderungsprofil:

### Ausbildung:

- Entweder erfolgreich abgeschlossenes Hoch- bzw. Fachhochschulstudium mit aufgabenrelevanter Ausrichtung, dann gerne ergänzt um eine wohnwirtschaftliche Basisqualifikation als Kaufmann/ Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft bzw. Immobilienkaufmann/ -fachwirt oder vergleichbare qualifizierte Ausbildung



**BERND  
HEUER  
KARRIERE**



#### Fachliche Qualifikation:

- Langjährige Erfahrungen in der professionellen Vertriebssteuerung, idealerweise immobilienwirtschaftlicher Kapitalanlageprodukte auf der Seite einer Vertriebsgesellschaft, eines Wohnungsunternehmens mit umfassenden Privatisierungsaktivitäten oder einer vergleichbaren Organisationsstruktur
- Hohe Projekt- und Prozessmanagementkompetenzen verbunden mit umfassender Kundenorientierung und Willen zum Erfolg
- Umfangreiche Kenntnisse der Erfolgsfaktoren der Vermarktung von Wohnimmobilien an private und institutionelle Immobilieninvestoren sowie Selbstnutzer
- Beherrschung moderner IT-Informationssysteme zur Vertriebssteuerung und zum Vertriebscontrolling
- Sehr gutes fachdisziplinübergreifendes Wissen im Kontext der Wohnungswirtschaft

#### Persönliche Merkmale:

- Strukturierte, durchsetzungsstarke, führungserfahrene, unternehmerische und leistungsbereite Persönlichkeit, teamfähig, mitarbeiterfördernd und gleichermaßen operativ sowie strategisch überzeugend
- Sehr kommunikativ und dienstleistungsorientiert
- Zielfokussiert, verhandlungsstark und weitsichtig

#### Standort:

- Rhein-Neckar-Region, ggf. Rhein-Main

#### Sonstiges:

- Sie nehmen eine zentrale Führungsfunktion in einem Team mit hoher Bedeutung für die operative und strategische Weiterentwicklung der Gesellschaft mit einer entsprechenden Kapitalmarktperspektive wahr und sind Teil eines kleinen Managementteams unseres Mandanten