



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 Vertrieb institutionelle Immobilieninvestments (m/w/d)

für den Aufbau des Block-Sale-Geschäftes am Unternehmensstandort unseres Mandanten im Rhein-Neckar-Raum in einem erfolgreichen und dynamischen Wachstumsumfeld.

Sie sind als Makler oder Vermarktungsspezialist einer Wohnungsgesellschaft auf den BlockSale von Wohnungen und Wohnanlagen spezialisiert, kennen die Abnehmerstruktur institutioneller und ggf. privater Investoren in diesem Segment genau und verfügen über ein tragfähiges Vermarktungsnetzwerk, welches Ihnen ermöglicht unserem Mandanten Ihre Vertriebsfolge der Vergangenheit nachhaltig nachzuweisen. Darüber hinaus sind Sie auch mit den administrativen Rahmenbedingungen von Blockverkäufen vertraut und können externe und interne Unternehmensressourcen zielgerichtet einsetzen, steuern und führen. In einer bisher auf Einzelvertrieb ausgerichteten Organisation bauen Sie das neue Geschäftsfeld auf, positionieren sich und Ihren Bereich und sorgen als Teil des Managementteams für eine schnelle und umfassende Weiterentwicklung einer langfristig erfolgreichen Organisationsstruktur.



Aufgabenstellungen:

- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung der Vertriebslinie „Blockverkäufe“ an institutionelle und private Investoren an bundesweiten Standorten
- Schnittstelleninstanz zum Immobilieneinkauf, zur Objektaufbereitung und Verkaufsvorbereitung sowie zum unternehmensinternen Asset Management
- Aktive Ansprache von institutionellen und privaten Investoren zur Vermarktung der Immobilienprodukte
- Steuerung des Prozesses der Verkaufsvorbereitung, der Dienstleisterauswahl und des After Sales Service mit vorhanden Unternehmensressourcen
- Beratung der Geschäftsführung in der Weiterentwicklung der Vertriebsstrukturen

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

Fachliche Qualifikation:

- Langjährige, einschlägige Erfahrungen in der Veräußerung von Wohnportfolien, Wohnanlagen und Blockverkäufen im wohnwirtschaftlichen Segment an institutionelle und private Investoren
- Sehr gutes persönliches Kontaktnetzwerk zu den genannten Zielgruppen mit nachweislichen Vertriebsereignissen in der Vergangenheit
- Sehr gutes und fachdisziplinübergreifendes Verständnis im Kontext des Vertriebes, des Asset Managements und der zu berücksichtigenden rechtlichen sowie betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- Sehr gute Projekt- und Prozessmanagementkompetenzen
- Erste Führungserfahrungen sind wünschenswert
- Hohe Beratungs- und Abschlussorientierung in Ihrem Fachbereich



**BERND
HEUER
KARRIERE**



Persönliche Merkmale:

- Aktive, vertriebsstarke und unternehmerische Persönlichkeit, zielstrebig, strukturiert und teamorientiert
- Verhandlungstark, begeisternd und kreativ
- Wille zum Erfolg bezüglich des Aufbaus und der Weiterentwicklung einer neuen Vertriebslinie im Kontext einer langjährig erfolgreichen Vermarktungsorganisation der Wohnungswirtschaft

Standort:

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

Sonstiges:

- Sie nehmen eine zentrale Funktion in einem kleinen 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