

Unser Auftraggeber ist ein Immobilieninvestmentmanager mit Investment-schwerpunkt Projektentwicklung Wohnen und Gewerbe. Als Anbieter von offenen und geschlossenen Immobilien-Spezial-AIFs mit eigener KVG konzipiert das Haus neben Portfoliofonds maßgeschneiderte Individualfonds. Wir suchen für die in München angesiedelte Vertriebsgesellschaft einen

Geschäftsführer m/w/d

Vertrieb institutioneller Immobilien-Spezial-AIFs

Ihre Aufgaben

Sie verantworten alle strategischen und operativen Maßnahmen hinsichtlich der Geschäftsfeldentwicklung institutioneller Immobilienvehikel, insbesondere die Akquisition neuer institutioneller Investoren und die eigenständige Platzierung institutioneller Fondsvehikel aus dem Immobiliensegment Projektentwicklungen Wohnen. Neben geschlossenen Spezial-AIFs werden durch die eigene KVG offene Spezial-AIFs mit einer Kombination aus Projektentwicklung und langfristigem Halten der entwickelten Immobilien (Develop-and-hold-Strategie) sowie Individualmandate aufgelegt:

- Aktive Akquisition nationaler und internationaler institutioneller Investoren wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Banken, Stiftungen, kirchliche Einrichtungen und Family Offices für die Platzierung ESG-konformer Poolfonds, Individualmandate und Club-Deals
- Erkennen institutioneller Bedarfe und intensive Betreuung der institutionellen Investoren
- Ausbau des Netzwerks zu institutionellen Investoren jeglicher Couleur und Entwicklung von Vertriebsstrategien für spezifische Kundensegmente

Ihre Erfahrungen

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit wirtschaftswissenschaftlicher Ausrichtung gern ergänzt um eine immobilienpezifische Zusatzqualifikation oder eine vergleichbare Berufserfahrung/Ausbildung
- Langjährige Berufserfahrung im Vertrieb institutioneller Fondsprodukte (Spezial-AIFs) und in der Gewinnung von Individualmandaten sowie korrespondierendes belastbares auch internationales Netzwerk und Track Record
- Ausgeprägte Immobilienkompetenz, sehr gute Kenntnisse der Bedarfe institutioneller Investoren sowie Erfahrungen im Bereich nachhaltiger, ESG-konformer Investmentprodukte und hinsichtlich KAGB, Solvency II, AnIV, etc.
- Sehr gute Englischkenntnisse

Ihre Persönlichkeit

- Souveräne, strategische Vertriebspersönlichkeit mit positiver Ausstrahlung, Durchsetzungsvermögen, Überzeugungskraft und hoher Integrationsfähigkeit
- Analytische und umsetzungsstarke Herangehensweise an strategische und operative Vertriebsaufgaben
- Zielorientierte Arbeitsweise und ein hohes Maß an Initiative
- Sehr gute Präsentationsfähigkeit auf Board-Level mit der Fähigkeit, komplexe Sachverhalte überzeugend zu präsentieren

Dr. Schannath Executive Search ist eine führende, auf Immobilien- und Kapitalmarktexperten spezialisierte Personalberatung. Wir sind mit Büros in Frankfurt, Hamburg und Hannover vertreten und betreiben die branchenspezifischen Jobbörsen KVG-Jobs.de, Real-Estate-Jobs.de sowie bAV-Jobs.de.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für weitere Details und Fragen zu dieser Position steht Ihnen Herr Dr. Heinz Schannath unter 069-50956-5437 und HS@schannath.com gern zur Verfügung. Dabei sichern wir Ihnen absolute Vertraulichkeit und Diskretion zu.

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen an

GFIV@schannath.com

Dr. Schannath Executive Search

Personalberatung für den Kapital- und Immobilienmarkt
Frankfurt ■ Hamburg ■ Hannover
info@schannath.com ■ www.schannath.com

Dr. Schannath
Executive Search 