

Unser Auftraggeber ist Spezialist im Bereich der Wohnungsprivatisierung und exklusiv für große Bestandhalter und Projektentwickler tätig. Für den weiteren strategischen und operativen Ausbau der Geschäftsaktivitäten suchen wir für den Unternehmenssitz in Berlin einen

Leiter Business Development / Vertrieb m/w Wohnungsprivatisierung

Dr. Schannath Executive Search ist eine der führenden, auf die Sektoren Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs), Asset Management, Alternative Investmentfonds (AIFs) sowie Real Estate und bAV spezialisierten Personalberatungen in Deutschland. Wir sind mit Büros in Frankfurt, Hamburg und Hannover vertreten und betreiben die branchenspezifischen Jobbörsen KVG-Jobs.de, Real-Estate-Jobs.eu sowie bAV-Jobs.eu.

Ihre Aufgaben

Als Leiter Business Development / Vertrieb m/w verantworten Sie die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells, die Akquisition potenzieller Auftraggeber – insbesondere großer Bestandhalter und Projektentwickler – sowie die Vermarktung der Wohnimmobilienobjekte im Bereich der Wohnungsprivatisierung. Sie identifizieren sich als Unternehmer im Unternehmen mit stetigem Blick auf das Wachstum des Unternehmens, haben die kreative Weiterentwicklung des Geschäftsmodells im Auge und steuern die operativen Vertriebsseinheiten.

Sie optimieren die internen Prozesse und Vertriebsaktivitäten und tragen damit entscheidend zum Wachstum des Unternehmens und zum Unternehmenserfolg bei.

Ihre Erfahrungen

Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes (kaufmännisches) Studium, gern mit Ergänzung zum Immobilienökonom o.Ä. und besitzen mehrjährige Erfahrungen in den Bereichen Business Development sowie Vertrieb für Wohnimmobilien, idealerweise im Bereich der Wohnungsprivatisierung. Neben Ihrer Immobilienkompetenz können Sie auf ein sehr gutes, belastbares Netzwerk innerhalb des Berliner Wohnimmobilienmarktes zurückgreifen. Führungserfahrung im Vertrieb sowie Erfahrungen in der Gewinnung von Großkunden auf Managementebene werden dabei vorausgesetzt.

Ihre Persönlichkeit

Ihre Persönlichkeit wird geprägt durch eine äußerst unternehmerisch ausgerichtete Denkweise, Sie besitzen einen hohen Anspruch an sich selbst und haben die Fähigkeit, andere zu motivieren, mitzureißen und zum Erfolg zu führen. Sie besitzen ein sicheres und gewandtes Auftreten mit einer ausgeprägten positiven Ausstrahlung und die Fähigkeit, sich und das Unternehmen ausgezeichnet zu repräsentieren. Eine hohe vertriebliche Affinität sowie Verhandlungsgeschick sind für Sie selbstverständlich. Erfolgshunger, hohe Belastbarkeit, Integrität, Loyalität sowie äußerste Zuverlässigkeit setzen wir voraus. Eine sehr gute Auffassungsgabe sowie eine selbstständige, genaue Arbeitsweise und teamorientiertes Handeln runden Ihre Persönlichkeit ab.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für weitere Details und Fragen zu dieser Position steht Ihnen Herr **Dr. Heinz Schannath** unter 040-37644-922 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 an

LBDV@Real-Estate-Jobs.eu

Dr. Schannath Executive Search

Personalberatung Asset Management / Real Estate

Frankfurt ■ Hannover ■ Hamburg

Tel. 0700-SCHANNATH (0700-72426628)

info@schannath.com ■ www.KVG-Jobs.de

Dr. Schannath
Executive Search

