

Unser Auftraggeber ist eine Unternehmensgruppe, die sich auf die Entwicklung, Verwaltung und Vermarktung von Kapitalanlagen im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilienentwicklung in ausgewählten deutschen Metropolregionen spezialisiert hat. Sie konzipiert und verwaltet als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) sowohl geschlossene Publikums- als auch Spezial-AIFs für institutionelle Investoren. Für den weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeit suchen wir in München einen

Senior Institutional Sales Manager m/w/d

offene / geschlossene Immobilien-Spezial-AIFs

Dr. Schannath Executive Search ist eine der führenden, auf die Sektoren Kapitalanlage, Asset Management, Alternative Investments sowie Immobilien 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.de sowie bAV-Jobs.de.

Ihre Aufgaben

- Deutschlandweite Akquisition und Betreuung institutioneller Investoren wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Banken, kirchliche Einrichtungen etc. für den Vertrieb von offenen und geschlossenen Immobilien-Spezial-AIFs sowie weiterer institutioneller Fondsvehikel
- Analyse der Bedarfe institutioneller Investoren und Unterstützung der Produktentwicklung sowie der Umsetzung von Produktideen
- Intensive Kontaktpflege zu Marktteilnehmern und Beratern
- Nachhaltige Unterstützung der Prägung des Markenauftritts gemeinsam mit der Geschäftsführung mit der Perspektive, in die Geschäftsführung aufgenommen zu werden

Ihre Erfahrungen

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften idealerweise mit Ergänzung im immobilienökonomischen Bereich oder eine vergleichbare Ausbildung
- Langjährige Tätigkeit im Bereich institutioneller Immobilienfonds, Kenntnisse der Anlage-Usancen sowie korrespondierende Akquiserfahrungen und belastbare Kontakte
- Kenntnisse des regulatorischen Umfelds im Allgemeinen und des KAGBs im Besonderen sowie Basis-Strukturierungskennntnisse

Ihre Persönlichkeit

- hohe Leistungsbereitschaft, Disziplin in der Selbststeuerung verbunden mit großer Selbstständigkeit und Eigeninitiative
- hohe Werteorientierung, Ehrlichkeit, Loyalität und Respekt
- erfolgsorientierte, dynamische Vertriebspersönlichkeit
- Sympathische Ausstrahlung und Begeisterungsfähigkeit

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 an

SISM@KVG-Jobs.de

Dr. Schannath Executive Search

Personalberatung für Kapital- und Immobilienmärkte
Frankfurt ■ Hannover ■ Hamburg
Tel. 0700-SCHANNATH (0700-72426628)
info@schannath.com ■ www.KVG-Jobs.de

Dr. Schannath
Executive Search

