Unser Auftraggeber ist seit mehr als 10 Jahren Experte für den An- und Verkauf von Zinshäusern in Deutschland. Als Teil einer großen Immobiliendienstleistungsgruppe begleitet das Beraterteam bundesweit institutionelle Eigentümer und nationale/internationale Investoren beim Kauf und Verkauf von Anlageimmobilien und bei der Optimierung ihres Immobilienportfolios.

Für das weitere erfolgreiche Wachstum möchte sich das Unternehmen zum nächstmöglichen Eintrittstermin am **Unternehmenssitz in Köln** mit versierten Vertriebsprofis verstärken.

Sales Consultant (m/w/d) ~ oder ~ Residential Investment Consultant (m/w/d)

Kennziffer 5327

Beide Positionen sind in direkter Anbindung und Berichtslinie zum Head of Transaction angesiedelt und arbeiten selbstverantwortlich im Team. Agiert wird an bundesweiten Ballungszentren, der Schwerpunkt liegt hierbei hauptsächlich in ***Köln, Düsseldorf (NRW), Berlin, Dresden, Leipzig und Frankfurt am Main****.* Gelegentliche Reisebereitschaft wird hierzu vorausgesetzt.

Das Aufgabenfeld/Anforderungen *Sales Consultant (m/w/d)* im Überblick:

- Systematische Akquisition bzw. Weiterqualifizierung bestehender Kundenkontakte zu privaten, gewerblichen und institutionellen Investoren auf Ankaufsseite (aktuelle DGSVO-konforme Datenbank mit 1.500 Accounts, keine Neukunden-Akquise)
- Identifikation passender Investitionsmöglichkeiten
- Proaktive Begleitung und Koordination von Besichtigungsterminen in Deutschland
- Zusammenarbeit mit dem Backoffice (Vermarktungsunterlagen, Schnittstelle intern/extern)
- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium der Betriebswirtschaftslehre

Das Aufgabenfeld/Anforderungen *Residential Investment Consultant (m/w/d)* im Überblick:

- Aktive Betreuung von Eigentümern im definierten Marktgebiet (aktuelle DGSVO-konforme Datenbank mit 27.000 potentiellen Accounts, keine Neukunden-Akquise)
- Akquisition von Verkaufsmandaten
- Begleitung und Beratung der Eigentümer während des Verkaufsprozesses
- Eigenverantwortliche Pflege und Führung der Vertriebsdatenbank
- Aufbereitung der Informationen zu den Verkaufsimmobilien
- Zusammenarbeit mit dem Backoffice (Angebote, Dokumentation, Datenverwaltung)

von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG
RESES Real Estate Executive Search
www.va-p.de
Tel. +49 (0)30-34 62 20 92 Fax +49 (0)30-34 62 20 999

VON ARNIM
Real Estate Careers
EST. 1999

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder Immobilienwirtschaft oder vergleichbare Qualifikation

Geboten wird das Arbeiten in teamorientierter Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien und kurzen Berichtswegen. Flexible Arbeitszeiten, ein modernes Büro, ein hoch attraktives Vergütungsmodell bestehend aus einem adäquaten Fixum zzgl. *„ungedeckeltem“ Bonussystem* und Car Policy bzw. Nutzung von Poolfahrzeugen. Betriebliche Altersvorsorge und die Ausstattung mit Dienstlaptop und Smartphone runden das Paket ab.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **5237** an Natascha Metzenthin (nm@va-p.de).

Wir beachten Ihre Sperrvermerke und wahren strikte Diskretion.

von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG
RESES Real Estate Executive Search
Natascha Metzenthin
nm@va-p.de / www.va-p.de
Tel. +49 (0)30-34 62 20 92 Fax +49 (0)30-34 62 20 999

VON ARNIM
Real Estate Careers
EST. 1999