

Unser Beauftragter ist ein international tätiger, unabhängiger Investment Manager mit Fokussierung auf Immobilien bei einem derzeit verwalteten Gesamtvermögen von rd. 3 Milliarden Euro. Als voll integrierte Immobilienplattform bietet der Fondsemittent institutionellen Investoren ausgesprochen renditeträchtige Immobilieninvestments im Rahmen von unterschiedlichen Anlageprodukten an, mehrheitlich wohnungswirtschaftlich und unter konsequenter Berücksichtigung von ESG-Kriterien.

Für den weiteren strukturierten Ausbau der o. g. offerierten Produkte bei ausgesuchten institutionellen Investoren, wie in Kürze hinzukommender Fondsprodukte, benötigt das Unternehmen, am deutschen **Firmensitz München**, zum nächstmöglichen Eintritt einen versierten

## Senior Sales Manager (m/w/d) Investor Relations

Kennziffer 5108

In maßgeblicher, seniorer Verstärkung des örtlichen dreiköpfigen Vertriebs-Teams umfasst die Position die Aufgaben:

- Ausbau, Beratung und Betreuung des institutionellen Investorennetzwerkes in Deutschland (und Österreich)
- Aktive Kapitalbeschaffung für verschiedene Immobilien-Anlagevehikel (Fonds sowie Spezialmandate und Club Deals)
- Repräsentation (Anlegergespräche und Anlässe)
- Mitgestalten und Mitentwickeln der Vertriebsstrategie für Deutschland (und Österreich)
- Mitwirkung bei der Produkteinführung (z. B. Erstellung von Marketing-Produkteinführungsplänen, Organisation und Durchführung von Roadshows, Kundenmeetings, Veranstaltungen)
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung der Produktpalette anhand zukünftiger Kundenbedürfnisse
- Zusammenarbeit mit Business Development und weiteren internen Abteilungen
- Mitwirkung beim Kunden Onboarding (z. B. Überwachung der Koordination von Ausschreibungen, Standortbesuchen und Due Diligence-Meetings)

Vom Wunschanwärter (m/w/d) wird fundierte Expertise im Bereich der Spezialfonds und ein entsprechend belastbares Netzwerk in der Zielgruppe vorausgesetzt. Desweiteren ein erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung sowie bisherige Tätigkeiten im klassischen Fondsvertrieb oder ein in der Strukturierung von institutionellen Fondslösungen bzw. eine initiatorenseitige Tätigkeit rund um institutionelle Anlageprodukte. Möglichst einzubringen sind somit fundierte Einblicke auch in der Verwaltung und Regulierung von Immobilien-Spezial-Sondervermögen und/oder originäres Verständnis und Wissen um den Auflageprozess auf Seiten etablierter Emissionshäuser.

Geboten wird eine ansprechende Vergütung bestehend aus Fixgehalt und erfolgsorientierter Variable sowie flexibel gestaltbarer Arbeitszeit, in einem Unternehmen mit unhierarchischem und ausgesprochen teambetontem Ambiente.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **5108** an Astrid Kade ([ak@va-p.de](mailto:ak@va-p.de)).

**von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG**  
**RESES Real Estate Executive Search**

[www.va-p.de](http://www.va-p.de)

Tel. +49 (0)30-34 62 20 92 Fax +49 (0)30-34 62 20 999



*Wir beachten Ihre Sperrvermerke und wahren strikte Diskretion.*

**von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG**  
**RESES Real Estate Executive Search**

Astrid Kade

ak@va-p.de / www.va-p.de

Tel. +49 (0)30-34 62 20 92 Fax +49 (0)30-34 62 20 999

