

Unser Mandant ist ein unabhängiger Investment Manager mit Fokussierung auf Immobilien und einem derzeit verwalteten Gesamtvermögen von rund 4 Milliarden Euro, integriert in einen der führenden internationalen Asset Manager. Als voll integrierte Immobilienplattform bietet der Fondsemitter institutionellen Investoren ausgesprochen renditeträchtige Immobilieninvestments im Rahmen von unterschiedlichen Anlageprodukten an, mehrheitlich wohnungswirtschaftlich und unter konsequenter Berücksichtigung von ESG-Kriterien.

Zwecks stetiger und strukturierter Investorenbindung und -gewinnung weiterhin, vorrangig im institutionellen Markt Primärinvestoren sowie zum konsistenten weiteren Produktaufbau benötigt man zum nächstmöglichen Eintrittstermin am **Standort München** einen

Head of Institutional Sales (m/w/d)

Kennziffer 5404

Die designierte Vertriebsleitung (m/w/d) berichtet an den bereichszuständigen Vorstand und wird mit selbigem eng kooperieren, insbesondere beim beabsichtigten strukturellen und personellen Aufbau des Sales-Teams.

Die Aufgaben im Einzelnen:

- Ausbau, Beratung und Betreuung des institutionellen und weiteren 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 ermittelter Kundenbedürfnisse
- Zusammenarbeit mit Business Development und weiteren internen Abteilungen

Gesucht wird eine versierte Vertriebs- und Führungspersönlichkeit mit nachgewiesener institutioneller Sales-Erfahrung, entsprechender langjähriger Akzeptanz im betreffenden Investoren Umfeld sowie mit fundiertem Produktwissen im Segment der Immobilien-AIF. Ein erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium (oder vergleichbar) wird vorausgesetzt.

Geboten wird eine anspruchsvolle Führungsposition mit Gestaltungsfreiheit, flachen Hierarchien und kurzen Wegen, ausgestattet mit einem attraktiven Fixum zzgl. erfolgsorientierter Tantieme, ausgerichtet nach beruflichem Standing sowie Erfahrungs- und Erfolgswerten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **5404** an Astrid Kade (ak@va-p.de).

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

