

Unser Mandant ist ein auf Gewerbeimmobilien spezialisierter globaler Investment Manager, dessen Plattform ca. 450 Mitarbeiter/innen an 28 Standorten in über 14 Ländern umfasst. Die Gruppe setzt eine Reihe erfolgreicher Investment-Programme für seine weltweite Klientel um; diese genügen sowohl dem Core/Core+-Ansatz, als auch value-added und gemäßigt opportunistischen Strategien. Das insgesamt gemanagte Immobilienvermögen beträgt aktuell ca. 7.8 Mrd. €.

Für den weiteren strukturierten Ausbau der aus Deutschland heraus offerierten Fonds-Produkte sowie gesamteuropäischer Anlagemöglichkeiten für ausgesuchte institutionelle Investoren in Deutschland und dem angrenzenden Ausland benötigt man vorzugsweise am Standort **Frankfurt am Main** oder **Berlin** zum nächstmöglichen Eintritt einen erprobten

## (Sr.) Institutional Sales Manager (m/w/d)

Kennziffer 5151

Der benötigte Vertriebsexperte (m/w/d) wird als erster Spezialist seines Typs in das deutsche Unternehmen und Kontinentaleuropa eintreten. Die Aufgaben umfassen insbesondere:

- Ausbau, Beratung und Betreuung des institutionellen Investorennetzwerkes in Deutschland (und angrenzendes Ausland)
- Aktive Kapitalbeschaffung für verschiedene Immobilien-Anlagevehikel (Fonds sowie Spezialmandate und Club Deals)
- Repräsentation (Anlegergespräche und Anlässe)
- Mitgestalten und Mitentwickeln der (Fund-)Vertriebsstrategie für Deutschland (und angrenzendes Ausland)
- 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 dem Londoner Business Development Team und weiteren internationalen Pendants
- 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 Segment der Immobilien-AIF und ein entsprechend belastbares Netzwerk in der Zielgruppe vorausgesetzt; des Weiteren ein erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung sowie inhaltliche Vertrautheit mit der klassischen Wertschöpfungsabfolge, Performanz-Bemessung, Marktgängigkeit u. w. im Immobilieninvestment. Bisherige Tätigkeiten im klassischen Fondsvertrieb oder ein in der Strukturierung von institutionellen Fondslösungen bzw. eine initiatorenseitige Tätigkeit rund um institutionelle Anlageprodukte sind von Vorteil. Ebenso sind sichere Sprachkenntnisse im Englischen einzubringen.

Geboten wird ein von modernstem Management-Verständnis geprägtes Umfeld, mit vitalem Teamspirit, durchlässiger Hierarchien, individuelle Profilierungs- und Entfaltungschancen sowie eine gute Work-Life-Balance – verbunden mit der Sicherheit eines soliden Fixums und eine relevante abschlussorientierte

**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



Tantieme.

Geboten wird ein von modernstem Management-Verständnis geprägtes Umfeld, mit vitalem Teamspirit, durchlässiger Hierarchien, individuelle Profilierungs- und Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **5151** 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

