

## **(Junior) Sales Manager (w/m/d)**

**Vollzeit, ab sofort in Berlin**

Als Engel & Völkers Capital Crowdinvest wollen wir nachhaltig zum führenden Anbieter für digitale Finanzlösungen im Immobilienbereich werden. Wir fokussieren uns auf die Projektfinanzierung von Bauvorhaben, Grundstücken und Bestandsobjekten für Bauträger und Projektentwickler.

Werde ein Teil unserer Erfolgsgeschichte und gestalte die Zukunft von Crowdinvesting im Immobilienbereich. Arbeite zusammen mit anderen innovativen Köpfen an neuen Lösungen für Geldanlage und Immobilienfinanzierung. Profitiere von einem herausragenden Arbeitsumfeld im Herzen einer der attraktivsten Städte Europas – Berlin.

Zur Verstärkung suchen wir in Berlin zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen (Junior) Sales Manager (w/m/d) in Vollzeit für ein unbefristetes Arbeitsverhältnis.

### **Deine Aufgaben**

Als (Junior) Sales Manager (m/w/d) unterstützt Du unsere Vertriebsmitarbeiter/in bei der Gewinnung von Projektentwicklern sowie Bauträgern für potenzielle Immobilienfinanzierungsprojekte. Wir übertragen Dir damit die verantwortungsvolle Tätigkeit zum selbstständigen Aufbau von Neukunden sowie die Pflege unserer bestehenden Kunden.

Im Einzelnen umfassen Deine Aufgaben:

- Akquise und Beratung von Neu- und Bestandskunden sowie die ganzheitliche und bedarfsgerechte Ansprache
- Ansprechpartner für unsere Projektentwickler von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss
- Vorbereitung von Angeboten sowie Angebotspräsentationen
- Verständnis für die Ansprüche und Bedürfnisse von Projektentwicklern sowie Bauträgern
- Beobachtung der Marktentwicklung und kontinuierliche Marktrecherche
- Umsetzung der Engel & Völkers Capital Vertriebspolitik
- Unterstützung bei öffentlichen Auftritten (Messen, Fachvorträgen, Thementagen u.ä.)

## Dein Profil

Bist Du gerne selbständig tätig und genießt eine zeitlich flexible Arbeitsweise ohne strikte Bürozeiten? Besitzt Du zusätzlich erste relevante Erfahrungen im Vertrieb und hast Spaß am Telefonieren? Dann bist Du richtig bei uns.

Wir suchen eine/n Mitarbeiter/in, der/die auf vertrauensvolle und gewinnende Art und Weise Verbindungen zu Geschäftskunden und Vertriebspartnern aufbauen kann.

Für diese Position bringst Du im Einzelnen mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder ein vergleichbares Studium oder eine erfolgreich absolvierte Ausbildung im Finanzwesen
- Erste Vertriebserfahrung, idealerweise im Immobilienwesen
- Ausgeprägte Verkaufsauffinität und -qualität sowie Kunden- und Serviceorientierung
- Hohe Team- und Lernfähigkeit sowie hohe Leistungsbereitschaft und intrinsische Motivation
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse (Word, Excel, und PowerPoint)
- Starke Begeisterung und Leidenschaft für unsere Produkte
- Hohe Auffassungsgabe, Teamfähigkeit und Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

## Was wir bieten

- Dynamisches und attraktives Arbeitsumfeld und Freiraum für eigene Ideen
- Individuelle Fort- und Weiterbildungen
- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- Modernes Büro direkt am Ku´damm in Berlin
- Motiviertes, agiles sowie technikaffines Team
- Start-up mit kurzen, direkten Entscheidungswegen und familiärem Arbeitsklima
- Zugang zum globalen Netzwerk von Engel & Völkers
- Flexible Arbeitszeitregelungen und Überstundenausgleich
- Mitarbeitererevents, wie u.a. Teamevents, Sommerevents und Weihnachtsfeier

## Wir haben Dein Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung (inklusive Anschreiben, CV und Zeugnissen und frühestmöglichem Eintrittstermin) direkt an:

[\*\*jobs@ev-capital.de\*\*](mailto:jobs@ev-capital.de)

Bei Rückfragen steht dir Kimberly Lindner gerne unter der Telefonnummer: 030 / 403 691 500 zur Verfügung.