

## **(Senior) 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 (Senior) Sales Manager (w/m/d) in Vollzeit für ein unbefristetes Arbeitsverhältnis.

### **Deine Aufgaben**

Als (Senior) Sales Manager (m/w/d) unterstützt Du unser Vertriebsteam bei der Gewinnung von Projektentwicklern sowie Bauträgern für potenzielle Immobilienfinanzierungsprojekte. Wir übertragen Dir damit die verantwortungsvolle Tätigkeit zum selbstständigen Aufbau von Neukunden sowie die Betreuung unserer bestehenden Kontakte.

Im Einzelnen umfassen Deine Aufgaben:

- Akquise, Beratung und Pflege von Neu- und Bestandskunden sowie die ganzheitliche und bedarfsgerechte Ansprache
- Beteiligung an der strategischen Weiterentwicklung unserer Sales-Strategie und -Prozesse
- 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
- Teilnahme an 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 mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb und hast Lust Teil unseres Teams zu werden? Dann bist Du bei uns richtig.

Wir suchen eine/n Mitarbeiter/in, der/die ein gutes Gespür für unseren Markt hat und zudem auf vertrauensvolle und gewinnende Art und Weise Verbindungen zu Geschäftskunden und Vertriebspartnern ausbauen und pflegen 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
- Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise im Immobilienwesen
- Sehr umfangreiches Netzwerk und vorhandene Kontakte zu Projektentwicklern und Bauträgern wären wünschenswert
- Gute Branchen- und Marktkenntnisse aus dem Bereich der Immobilienwirtschaft aufgrund der langjährigen Erfahrung
- Stark ausgeprägte Zielstrebigkeit, Kommunikationskompetenz und Akquisitionsstärke
- Hohe Team- und Leistungsbereitschaft und intrinsische Motivation
- Gute MS-Office Kenntnisse (Word, Excel, und PowerPoint)
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie eine grundlegende Reisebereitschaft

## 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.