



UNSER MANDANT

Unser Mandant ist eine bundesweit führende Immobiliengesellschaft im Bereich von Wohn- und Sonderimmobilien, die auf über 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Realisierung von qualitativ hochwertigen barrierefreien Wohnanlagen zurückblicken kann. Als Spezialist in diesem Segment realisierte unser Mandant bis heute über 20 Quartiere mit mehr als 2.000 Wohneinheiten. Schwerpunktmäßig haben die hochwertigen Anlagen ein Investitionsvolumen von jeweils über 40 Mio. € und Highlights wie z.B. Schwimmbäder, Großküchen oder Speisesäle.

Hinsichtlich der demografischen Veränderungen und der fortfolgenden Entwicklungen auf dem Wohnungsmarkt möchte unser Mandant Quartiere für alle Generationen entwickeln. Hierbei umfasst das Portfolio Angebote für alle Altersgruppen - von Mehrgenerationenhäusern bis hin zu Pflegeeinrichtungen werden je nach Bedarf Kindergärten, Einzelhandel, Gastronomie oder Bildungseinrichtungen in die Flächen eingeplant.

DIE POSITION

Für das weitere Wachstum sucht unser Mandant zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort **Berlin** einen

Leiter Expansion / Head of Acquisition (m/w/d)

HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET

Als Leiter Expansion / Head of Acquisition übernehmen Sie eine verantwortungsvolle, federführende Rolle in dem Wachstum des Unternehmens.

HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN

- Sie leiten verantwortlich unsere Akquisitionsabteilung und initiieren deutschlandweit neue Projekte durch Identifizierung geeigneter Grundstücke für den Neubau und Umbau
- Sie erstellen qualifizierte Standortanalysen auf Basis der Zuarbeit unserer internen Research-Abteilung und bringen sich bei der Weiterentwicklung unserer Analyse-Tools aktiv ein
- Sie entwickeln im Rahmen der Ankaufprozesse erste Projektideen und Nutzungskonzepte, erstellen Wirtschaftlichkeitsberechnungen, klären in enger Zusammenarbeit mit den fachlich Beteiligten deren wirtschaftliche, (bau-)rechtliche sowie technische Machbarkeit und erstellen daraus Entscheidungsvorlagen
- Sie repräsentieren die Gesellschaft und Ihren Bereich auf relevanten Veranstaltungen und im Rahmen der aktiven Netzwerkpflege

- VERTRAULICH -

Seite 1 von 2

Präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH

Sie haben nachweislich Erfahrung in der Akquisition von bebauten und unbebauten Grundstücken und Berührungspunkte zur Entwicklung von Neubau- und Bestandsprojekten. Darüber hinaus sind Sie versiert im Miet-, Kaufvertrags- und im privaten wie öffentlichen Baurecht und setzen dies in Verhandlungen zielgerichtet und erfolgreich ein.

Ihre Persönlichkeit passt zu unserem Klienten wenn Sie sich durch eine sehr eigenständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise auszeichnen und eine hohe Kooperationsfähigkeit mitbringen. Sie verfügen über eine teamorientierte und kommunikative Persönlichkeit. Sie haben die Fähigkeit Prioritäten zu setzen und Entscheidungen bewusst und gezielt zu treffen. Insgesamt verfügen Sie über ein hohes Verantwortungs- und Qualitätsbewusstsein. Eine „Hands-on“-Mentalität und eine ausgeprägte Durchsetzungsstärke, gepaart mit einem hohen Verhandlungsgeschick runden Ihr Profil ab.

Sie bekommen die Möglichkeit maßgeblich am weiteren Erfolg des Unternehmens mitzuwirken. Es erwartet Sie eine ausgesprochen vielseitige, eigenverantwortliche und herausfordernde Aufgabe.

Sie passen zu unserem Mandanten wenn Sie über ein abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium verfügen und durch ein Zusatzstudium, Weiterbildungsmaßnahmen oder erworbene praktische Erfahrungen Kenntnisse der Immobilienwirtschaft und insbesondere der Akquisition, Transaktion und der Projektentwicklung sammeln konnten.

UNSER MANDANT BIETET IHNEN

- Ein modernes und familienfreundliches Arbeitsumfeld
- Entwicklungsperspektiven innerhalb eines wachstumsstarken Unternehmens
- Ein attraktives Fixum und eine interessante erfolgsabhängige Vergütung
- Unbefristete Anstellung

Interessiert? Wenn es Sie reizt den Unternehmenserfolg unseres Mandanten entscheidend mitzugestalten, freuen wir uns über Ihre vertrauensvolle Kontaktaufnahme unter Angabe der **Kennziffer 19137**.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Johann Pardun
Senior Berater

Email: pardun@westwind-karriere.de

Phone: +49 (30) 884 72 64 – 31

Mobil: +49 (163) 2017331