



## **UNSER KLIENT**

Unser Kunde ist ein sehr erfolgreiches und stark wachsendes Beratungsunternehmen für die Immobilienwirtschaft mit Fokus auf das Energie- und Betriebskostenmanagement. Für große Immobilienbestände werden umfangreiche und komplexe Beratungsleistungen angeboten und nachhaltig für die Kunden umgesetzt. Mit mehreren Standorten in Deutschland ist unser Kunde für eine Vielzahl an großen und führenden nationalen und internationalen Unternehmen bereits langjährig und sehr erfolgreich tätig.

Das weitreichende Tätigkeitsspektrum unseres Kunden für Immobilienunternehmen im Bereich der Gewerbe- und Wohnimmobilien umfasst neben der Realisierung von Einsparpotentialen im Energie- und Betriebskostenmanagement, auch Beratungsleistungen für das Asset-, Property- und Facility Management, sowie die Entwicklung von spezifischen Konzepten für diese Segmente.

Die moderne und selbstverantwortliche Mitarbeiterkultur mit dem Menschen als Erfolgsfaktor, der hohe Grad an Unternehmensidentifikation gepaart mit Teamspirit und die sehr hohe Motivation der Belegschaft begünstigen Spitzenleistungen für Kunden und Partner.

## **DIE POSITION**

Unser Klient befindet sich auf Expansionskurs und sucht im Zuge einer Neubesetzung zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort Düsseldorf einen

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

Sie passen zu unserem Klienten, wenn Sie über ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches oder immobilienpezifisches Studium verfügen und nachweislich bereits mehrjährig Erfahrungen im Vertrieb im Asset- und Property Management erlangen konnten. Sie verbinden Ihr tiefgreifendes Immobilien- und Immobilienmanagementwissen mit Erfolgen im Bereich Sales. Ihrerseits verfügen Sie über ein bestehendes Netzwerk zu Entscheidungsträgern in den benannten Segmenten, sowie über sehr stark ausgeprägte Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeiten und ein ausgesprochen gutes Auftreten. Verhandlungssichere Englischkenntnisse sind dabei von Vorteil.

Ihre Persönlichkeit passt zu unserem Klienten, wenn Sie sich durch ein sicheres, offenes und durchsetzungsstarkes Auftreten auszeichnen und Sie eine Vielzahl an Ideen besitzen und diese bis zum letztlich Erfolg kontinuierlich umsetzen. Dabei behalten Sie auch in arbeitsintensiven Phasen den Blick für das Wesentliche und streben flexible und innovative Lösungen an. Sie bekommen die Möglichkeit, maßgeblich am weiteren Erfolg des Unternehmens mitzuwirken. Es erwartet Sie eine ausgesprochen vielseitige, eigenverantwortliche und herausfordernde Aufgabe.



## **HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET**

Die Aufgabe ist eine sowohl operativ als auch strategisch ausgerichtete Sales Aufgabenstellung. Zurzeit besetzt das Unternehmen eine führende Position in seinem spezifischen Segment, die weiter ausgebaut werden soll.

Im Sales Management will sich das Unternehmen für die laufende Expansion verstärkt aufstellen. Die Zielsetzung des Stelleninhabers ist, die Weichen für diese Expansion zu stellen.

## **HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN**

- Eigenständige Identifikation und Ansprache von potentiellen Neukunden im Bereich Asset & Property Management
- Aufbau eines eigenen, persönlich betreuten Kundenportfolios
- Betreuung und Weiterentwicklung der aufgebauten Bestandskunden
- Pflege von bestehenden Kontakten und Ausbau des eigenen Netzwerks
- Begleitung/Umsetzung/Vor- und Nachbereitung der Akquiseprozesse
- Angebotserstellung
- Führen von Vertragsverhandlungen ggf. unter Einbeziehung des Geschäftsführers
- Mitwirkung an der Entwicklung von Vertriebsstrategien sowie Vertriebscontrolling und Verbesserung der bestehenden Vertriebsprozesse
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen

## **UNSER KLIENT BIETET IHNEN**

- Ein überdurchschnittliches Vergütungspaket mit attraktiven fixen und variablen Gehaltsbestandteilen, sowie einen Dienstwagen
- Einen sehr großen Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, Ihren Bereich nachhaltig zu prägen
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld, in dem Teamorientierung und Eigeninitiative gefragt sind
- Umfangreiche fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Entwicklungsperspektiven innerhalb eines expandierenden Unternehmens

## **IHR ANSPRECHPARTNER**

Joe Henson  
Search Consultant  
Email: [JH@westwind-karriere.de](mailto:JH@westwind-karriere.de)  
Phone: +49 (30) 884 72 64 - 37

**- VERTRAULICH -**

Seite 2 von 2

Präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH