



UNSER KLIENT

Unser Kunde ist die nationale Tochtergesellschaft eines internationalen Qualitätsinvestors für den Gewerbeimmobiliensektor. Seit der Gründung im Jahre 1994 verfolgt die Mutter durch eine nachhaltige und effiziente Investitionsstrategie eine kontinuierliche internationale Erfolgs- und Expansionsgeschichte. Durch die innovative Wachstumsstrategie ist das Unternehmen mittlerweile eine der führenden internationalen Immobiliengesellschaften, beschäftigt mehr als 1.000 Mitarbeiter, hat rund 600 Immobilien mit fast 60 Millionen qm Gewerbefläche im Bestand und verwaltet Eigentum von fast 15 Milliarden US-Dollar. Derzeit verfügt das Unternehmen über sechs Standorte in Deutschland und betreut innerhalb der DACH-Region ca. 200 Bestandsobjekte mit ca. 13 Millionen qm Gewerbefläche.

Das weitreichende Tätigkeitsspektrum unseres Kunden umfasst sowohl Asset Management, Management Dienstleistungen sowie die Entwicklung von diversen Assetklassen. Dabei konnten in der über 20-jährigen Firmengeschichte bereits über 20 Milliarden US-Dollar globale Transaktionen erfolgreich abgeschlossen werden. Das Unternehmen investiert, realisiert und verwaltet Assets im Bewusstsein, unser Zusammenleben innerhalb der Gemeinschaft durch eine Verbesserung der Lebensräume und eine positive Wertekultur zu prägen.

Die moderne Mitarbeiterkultur mit dem Menschen als Erfolgsfaktor, der hohe Grad an Unternehmensidentifikation gepaart mit Teamspirit und die hohe Motivation der Belegschaft begünstigen vollumfängliche Spitzenleistungen für Kunden und Partner. Insbesondere durch eine äußerst positive Ertragslage, eine echte Werteorientierung und ein weitreichendes strategisches Wachstum werden für die Belegschaft auch in Zukunft Sicherheit und eine attraktive Perspektive geboten.

DIE POSITION

Unser Klient befindet sich auf Expansionskurs und sucht im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort Hamburg, in direkter Berichtslinie zum Head of Leasing, einen

SENIOR LEASING MANAGER COMMERCIAL (m/w/d)

Sie passen zu unserem Klienten, wenn Sie über ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches oder immobilienpezifisches Studium verfügen und nachweislich bereits über Erfahrungen in der eigenverantwortlichen Vermietung für prestigereiche Gewerbeimmobilien verfügen oder ein vergleichbares Knowhow vorweisen können. Sie verbinden Ihr kaufmännisches Wissen mit technischem Verständnis und besitzen ebenso Erfahrungen in der fachlichen Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen sowie die Steuerung von externen Dienstleistern. Zusätzlich besitzen Sie weitreichende immobilienpezifische Marktkenntnisse und streben als ambitionierter Leasing Manager oder Real Estate Consultant nach einer nachhaltigen Weiterentwicklung Ihrer Aufgaben. Umfassende EDV-Kenntnisse sowie fließende englische Sprachkenntnisse runden Ihr Profil ab.

- VERTRAULICH -

Seite 1 von 2

präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH



Ihre Persönlichkeit passt zu unserem Klienten, wenn Sie sich durch ein kommunikations- und durchsetzungsstarkes Auftreten auszeichnen und Sie eine Vielzahl an Ideen besitzen. Dabei behalten Sie auch in arbeitsintensiven Phasen gerne den Blick für das Wesentliche und streben flexible und innovative Lösungen an. Sie bekommen die Möglichkeit, maßgeblich am weiteren Erfolg des Unternehmens mitzuwirken.

HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET

Die Zielsetzung des Stelleninhabers ist, durch die strukturierte Vermietung der entsprechenden Assets eine nachhaltige Wertsteigerung sowie eine hohe Mietauslastung zu gewährleisten.

HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN

- Eigenverantwortliche Vermietungsaufgaben zur Erreichung und Steigerung der Net-Income-Ziele mit operativer Verhandlung und Erstellung von Mietverträgen für Bestands- und Neumieter
- Sicherstellung und Ausbau von Geschäftsbeziehungen zu langfristigen Mietern sowie externen Beratern und Maklern
- Konzeption und Umsetzung von Neuvermietungs- und Renewal-Strategien im Zusammenspiel mit geeigneten Marketinginstrumenten auf Objektebene
- Zusammenarbeit mit anderen Teammitgliedern zur Sicherstellung der erfolgreichen Abwicklung von Projekten und abteilungsübergreifende Identifikation und Integration von geeigneten Ankaufs- / Verkaufsobjekten
- Erstellung von wirtschaftlichen und budgetorientierten KPIs
- Budgetprozessunterstützung und regionale Reporting-Prozess-Verantwortung

UNSER KLIENT BIETET IHNEN

- Prestigereiche Vermietungsobjekte in besten Lagen
- Ein überdurchschnittliches und transparentes Vergütungspaket mit attraktivem fixen und variablen Gehaltsbestandteil und einem Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld in dem Teamorientierung und Eigeninitiative gefragt sind
- Umfangreiche fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Entwicklungsperspektiven innerhalb eines internationalen Unternehmens

IHR ANSPRECHPARTNER

Sascha Köneke
Berater
Email: koeneke@westwind-karriere.de
Phone: +49 (30) 884 72 64 - 21

- VERTRAULICH -

Seite 2 von 2

präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH