



UNSER KLIENT

Unser Kunde ist ein sehr dynamischer sowie wachstums- und renditeorientierter Investment Manager, der innerhalb verschiedener innovativer Fondsproduktlinien für institutionelle Investoren ein Vermögen von mehreren Milliarden Euro renditeorientiert verwaltet. Der Fokus liegt dabei auf Investments im gesamten Immobilienlebenszyklus in Deutschland.

Das weitreichende Tätigkeitsspektrum unseres Kunden umfasst dabei die Bereiche Fonds-, Investment- und Asset Management sowie Research und Konzeption innerhalb des deutschsprachigen Immobilienmarktes. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine sehr hohe Dynamik, starke Wachstumsraten und entsprechenden Erfolg aus. In den letzten Jahren konnte sich unser Auftraggeber durch eine gezielte Expansion in eine führende Position innerhalb seines Segments der Immobilienwirtschaft entwickeln.

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

DIE POSITION

Unser Klient befindet sich auf Expansionskurs und sucht im Zuge einer Neubesetzung zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Frankfurt am Main einen

Senior Manager Institutional Sales (m/w)

Sie passen zu unserem Klienten, wenn Sie über ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches oder immobilienpezifisches Studium verfügen und nachweislich bereits mehrjährig Erfahrungen im Institutional Sales anspruchsvoller Immobilienfondsprodukte erlangen und einen entsprechenden persönlichen Track-Record aufbauen konnten.

Sie verbinden ihre mehrjährigen Erfahrungen im Bereich Institutional Sales oder einer vergleichbaren Aufgabe, mit einem tiefgreifenden Verständnis für den deutschen Kapital- und Immobilienmarkt sowie ausgebaute Kenntnisse der Investmentregularien für institutionelle Investoren. Ihrerseits konnten Sie sich in den letzten Jahren ein belastbares und direkt aktivierbares Netzwerk zu deutschsprachigen institutionellen Investoren aufbauen. Sie verfügen als Persönlichkeit über eine gelebte Vertriebs- und Kundenorientierung.

Ihre Persönlichkeit passt zu unserem Klienten, wenn Sie sich durch ein offenes, gewinnendes, sicheres und durchsetzungsstarkes Auftreten sowie stark ausgeprägte Organisations- und Kommunikationsfähigkeiten auszeichnen und Sie eine Vielzahl an Ideen besitzen und diese bis zum letztlichen 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.

- VERTRAULICH -

Seite 1 von 2

Präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH



HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET

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

Im Bereich Institutional Sales will sich das Unternehmen für die laufende Expansion verstärkt aufstellen. Die Zielsetzung des Stelleninhabers ist, diese Expansion maßgeblich mit zum Erfolg zu führen.

HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN

- Eigenverantwortlicher Auf- und Ausbau eines Netzwerkes geeigneter nationaler und gegebenenfalls internationaler institutioneller Investoren (Pensionskassen, Versicherungen, Banken, Family Offices) sowie kontinuierliche Pflege dieses Netzwerkes
- Selbständige Analyse des institutionellen Kapitalanlagemarktes und strategische Aufbereitung einer geeigneten produktorientierten Kundenpotentialliste
- Aktive Mitwirkung bei der Entwicklung einer geeigneten Vertriebsstrategie sowie selbständige operative Umsetzung dieser im Zielkundensegment
- Sicherstellung einer optimalen Betreuung der Investoren
- Sicherstellung der aktiven Positionierung der institutionellen Fonds im Hinblick auf Produktentwicklung und Absatzpotential bei Meinungsbildnern und in Entscheidungsgremien
- Mitarbeit bei Marketingaktivitäten sowie Teilnahme an Kongressen und Messen

UNSER KLIENT BIETET IHNEN

- Ein überdurchschnittliches Vergütungspaket mit attraktiven fixen und variablen Gehaltsbestandteilen
- Einen 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

Lida Schapuri-Nehe
Search Consultant
Email: lsn@westwind-karriere.de
Phone: +49 (30) 884 72 64 - 11

- VERTRAULICH -

Seite 2 von 2

Präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH