



Unser Mandant ist ein ambitioniertes, sehr dynamisches und am Markt erfolgreich agierendes Immobilienunternehmen mit einem Fokus auf den Bereich Debt- und Equity-Investments in Deutschland. In diesem Bereich werden Investments mit einem Volumen von über einer Milliarde Euro verantwortet. Ergänzend zu diesem sehr erfolgreichen Geschäftszweig soll das Sales Management im Bereich Institutioneller Investoren maßgeblich ausgebaut werden. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir im Zuge der weiteren Expansion und zum Aufbau dieses Segments am **Standort Zürich** einen erfahrenen

Senior Sales Manager (m/w/d)

Sie bekommen die Möglichkeit, maßgeblich die weitere Unternehmensexpansion mitzugestalten und eine entscheidende Unternehmensphase prägen zu können. Es erwartet Sie eine ausgesprochen vielseitige, mit Gestaltungsfreiheit ausgestattete und besonders verantwortungsvolle sowie herausfordernde Position.

Aufgabenstellung

- Auf- und Ausbau des Bereichs Sales Management gegenüber institutionellen Investoren
- Entwicklung und Ausbau der Strukturen
- Positionierung des Unternehmens im Markt
- Verantwortung für den Globalverkauf des Unternehmens
- Betreuung bestehender und Akquise neuer Kunden im Bereich institutioneller Investoren aus den Segmenten Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Family Offices und Stiftungen in Deutschland sowie Europa
- Regelmäßiger Austausch mit den Investoren über deren individuellen Anlagebedarf
- Organisation der Transaktion sowie Verhandlung der Deals
- Ganzheitliche eigenständige Akquisition von Investoren aus allen Segmenten
- Präsentation der Objekte bei Investoren sowie Begleitung von Due Diligence Prozessen

Qualifikation

- Abgeschlossenes immobilien- oder wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Berufsausbildung
- Mindestens mehrjährige, vergleichbare und fundierte Berufserfahrung im institutionellen Transaktion-/Sales Management bei einem Dienstleister, Projektentwickler, Investor oder Fonds
- Tiefgreifendes Immobilienverständnis, idealerweise auch im Bereich Projektentwicklung
- Sie verfügen über ein bestehendes Netzwerk zu relevanten Investoren
- Nachweisbare Erfahrungen und entsprechende Erfolge in der Transaktion im Bereich institutioneller Anlageverkäufe
- Kontaktfreudigkeit, Verhandlungsgeschick sowie Reisebereitschaft
- Hohe Belastbarkeit und Freude an der Teamarbeit
- Sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität

Interessiert? Wenn es Sie reizt, den Unternehmenserfolg unseres Mandanten entscheidend mitzugestalten, freuen wir uns über Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer **Kündigungsfrist** und Ihrer **Gehaltsvorstellung** unter der **Kennziffer 21027** per E-Mail an **Frau Elena Devyashina** (ed@westwind-karriere.de), die Ihre Fragen auch gern unter der Durchwahl (030) 884 72 64 - 34 beantwortet.