



Unser Mandant ist ein ambitioniertes, langjährig am Markt erfolgreich agierendes Immobilienunternehmen mit einem Projektentwicklungsfokus, das am deutschen Markt Wohn-, Gewerbe- und Apartmenthäuser entwickelt, baut und betreibt. Unser Mandant schaut dabei auf eine erfolgreiche Bilanz zurück und möchte zukünftig weiter expandieren.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir im Zuge der weiteren Expansion am **Standort Köln** einen erfahrenen

Senior Sales Manager Globalverkauf (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

- Verantwortung für den Globalverkauf des Unternehmens
- Betreuung bestehender Kunden im Bereich privater und institutioneller Investoren aus den Segmenten Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Family Offices und Stiftungen
- Regelmäßiger Austausch mit den Investoren über deren individuellen Anlagebedarf
- Verhandlung und Verkauf im Share oder Asset Deal (Projektiert oder Schlüsselfertig)
- Ganzheitliche eigenständige Akquisition von Investoren aus allen Segmenten
- Präsentation der Anlagekonzepte bei Investoren
- Realisierung der Immobilientransaktionen
- Begleitung von Due Diligence Prozessen
- Positionierung des Unternehmens im Markt
- Unterstützung und Zusammenarbeit mit den Entscheidungsträgern des Unternehmens

Qualifikation

- Abgeschlossenes immobilien- oder wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Berufsausbildung
- Mindestens mehrjährige, vergleichbare und fundierte Berufserfahrung im institutionellen Sales Management bei einem Projektentwickler, Investor, Fonds oder einem Dienstleister
- Tiefgreifendes Immobilienverständnis, idealerweise auch im Bereich Projektentwicklung
- Sie verfügen über ein bestehendes Netzwerk zu relevanten Investoren
- Nachweisbare Erfahrungen und entsprechende Erfolge im Verkauf 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 20240** 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.