

Unser Auftraggeber ist einer der führenden deutschen Immobilieninvestoren und -dienstleister mit langjähriger Erfahrung im professionellen Immobilien- und Fondsmanagement. Im Rahmen der Geschäftsausweitung im Bereich institutioneller Immobilienfondsvehikel suchen wir für den Hauptsitz in Hamburg einen

Senior Sales Institutional Clients m/w

Dr. Schannath Executive Search ist eine der führenden, auf die Sektoren Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs), Asset Management, Alternative Investmentfonds (AIFs) sowie Real Estate und bAV spezialisierten Personalberatungen in Deutschland. Wir sind mit Büros in Frankfurt, Hamburg und Hannover vertreten und betreiben die branchenspezifischen Jobbörsen KVG-Jobs.de, Real-Estate-Jobs.eu sowie bAV-Jobs.eu.

Ihre Aufgaben

Sie übernehmen die eigenverantwortliche Akquise und Platzierung von institutionellen indirekten Immobilienprodukten/Spezial-AIFs sowie die Betreuung der professionellen und semi-professionellen institutionellen Investoren wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Banken, Stiftungen, Vermögensverwalter und Family Offices. Sie sind stetiger Ansprechpartner für die Investoren über die gesamte Anlagedauer und unterstützen das Management sowohl bei der Kontaktpflege zu Marktteilnehmern, Beratern und Kooperationspartnern als auch bei der Produktentwicklung durch Einbringung der individuellen Produktwünsche aus den o.a. Zielgruppen. Die Generierung von Cross-Selling sowie die Mitwirkung bei der weiteren Markenbildung runden das Aufgabenspektrum ab.

Ihre Erfahrungen

Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches Studium sowie ca. 6-8 Jahre Erfahrungen im Bereich des institutionellen Geschäfts sowie eine hohe Kalt-Akquise-Motivation. Neben Kenntnissen in Finanzprodukten und einer entsprechenden Immobilienkompetenz verfügen Sie über ein gutes Netzwerk zu institutionellen Investoren (insbesondere zu Versicherungen, Versorgungswerken und Pensionskassen) in Deutschland sowie Leidenschaft für den Vertrieb und Freude am Kundenkontakt.

Ihre Persönlichkeit

Ihre Persönlichkeit ist geprägt von einer hohen Integrität, Loyalität sowie Zuverlässigkeit und Belastbarkeit. Sie besitzen eine gute Auffassungsgabe sowie eine selbstständige, genaue Arbeitsweise. Dabei wird teamorientiertes Handeln vorausgesetzt.

Ein sicheres und gewandtes Auftreten, die Fähigkeit, sich und das Unternehmen ausgezeichnet zu repräsentieren, hohe vertriebliche Affinität sowie großes Verhandlungsgeschick runden Ihre Persönlichkeit ab.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für weitere Details und Fragen zu dieser Position steht Ihnen Herr [Dr. Heinz Schannath](mailto:HS@schannath.com) unter 040-37644-922 und HS@schannath.com gern zur Verfügung. Dabei sichern wir Ihnen absolute Vertraulichkeit und Diskretion zu.

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins an

SSIC@KVG-Jobs.de

Dr. Schannath Executive Search

Personalberatung im Bereich Asset Management / KVG

Frankfurt ■ Hannover ■ Hamburg

Tel. 0700-SCHANNATH (0700-72426628)

info@schannath.com ■ www.KVG-Jobs.de

Dr. Schannath
Executive Search

