

Unser Auftraggeber ist Partner eines europaweit agierenden Investment Managers, der vornehmlich in Wohnimmobilien investiert. Er verfügt über ein langfristiges Mandat zur Verwaltung und den Vertrieb von über 3.500 Wohnungen in Berlin und Hamburg mit steigender Tendenz. Das Unternehmen und seine Partner sind geprägt durch flache Hierarchien, ein erfahrenes Team, agile Handlungsweise und ein internationales Netzwerk.

## Senior Salesmanager / Leiter Verkauf Deutschland m/w Eigentumswohnungen

### Ihre Aufgaben

Sie verantworten die deutschlandweite Vermarktung von Eigentumswohnungen aus dem eigenen Bestand mit den regionalen Schwerpunkten Berlin, Hamburg und Frankfurt, insbesondere

- Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation und -prozesse sowie Koordination der angebundenen Makler
- Aufbau interner Ressourcen für die Vermittlung von Eigentumswohnungen
- Perspektivischer Aufbau und Leitung einer eigenen Vertriebsgesellschaft innerhalb der Unternehmensgruppe
- Aufbau eines internationalen / interkontinentalen Vertriebsnetzes
- Unterstützung der Akquisition geeigneter Wohnimmobilienobjekte/-portfolien für die Wohnungsprivatisierung

### Ihre Erfahrungen

- Erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches Studium, gern mit Ergänzung zum Immobilienökonom o.Ä.
- Mehrjährige Erfahrungen im großflächigen Vertrieb von Wohnimmobilien/ Eigentumswohnungen, idealerweise mit Erlaubnis nach §34c GewO
- Hohe Immobilienkompetenz sowie tiefe Kenntnisse der Kapitalmarktseite, idealerweise Erfahrungen in der Wohnungsprivatisierung
- belastbares Netzwerk zu Maklern deutschlandweit, idealerweise interkontinental
- Erfahrung in der Entwicklung von oder hohe Affinität zu modernen CRM- und PropTech-Information-, Steuerungs- und Reportingsystemen
- Idealerweise verhandlungssichere Englischkenntnisse

### Ihre Persönlichkeit

- Unternehmerisch geprägte Denkweise mit hohem Anspruch an sich selbst sowie der Fähigkeit, andere zu motivieren und mitzureißen
- Sicheres und gewandtes Auftreten sowie Fähigkeit, sich und das Unternehmen ausgezeichnet zu repräsentieren
- Hohe vertriebliche Affinität, Verhandlungsgeschick sowie hohe Belastbarkeit und Erfolgshunger
- Integrität, Loyalität sowie äußerste Zuverlässigkeit
- Spaß an der Arbeit in einem internationalen Umfeld

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.de.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Für weitere Details und Fragen zu dieser Position steht Ihnen Herr **Dr. Heinz Schannath** unter 040-37644-922 und [HS@schannath.com](mailto: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

[SME@Real-Estate-Jobs.eu](mailto:SME@Real-Estate-Jobs.eu)

### Dr. Schannath Executive Search

Personalberatung Asset Management / Real Estate

Frankfurt ■ Hannover ■ Hamburg

Tel. 0700-SCHANNATH (0700-72426628)

[info@schannath.com](mailto:info@schannath.com) ■ [www.KVG-Jobs.de](http://www.KVG-Jobs.de)

Dr. Schannath  
Executive Search

