

Die Engel & Völkers Capital AG ist ein unabhängiger Investment und Asset Manager für Immobilieninvestitionen und Anbieter für Strukturierung sowie Bereitstellung von maßgeschneiderten Finanzierungslösungen für Projektentwickler und Bestandshalter. Dabei ermöglicht das Unternehmen institutionellen Investoren den Zugang zu attraktiven und individuellen Lösungen in Immobilieninvestitionen und bietet Kapitalnehmern in allen Stadien ihres Immobilienprojekts passgenaue Finanzierungslösungen an. Für die Engel & Völkers Capital AG sind aktuell rund 20 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg, Berlin und Madrid tätig und das Team wird auch 2020 stetig wachsen. Im Rahmen dieses Wachstumskurses suchen wir einen

Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Sie sind für die Akquisition von Neukunden verantwortlich und leben unsere Philosophie als kundenzentrierter Lösungsanbieter
- Sie bauen nachhaltige Geschäftsverbindungen und strategische Partnerschaften auf und nehmen an öffentlichen Veranstaltungen unserer Zielgruppe (Messen, Kongresse, etc.) teil
- Sie beraten ganzheitlich unsere Neu- und Bestandskunden, sind zentraler Ansprechpartner und pflegen die Beziehungen
- Sie koordinieren den Prozess der Strukturierung und Konzeption von maßgeschneiderten Finanzierungslösungen mit unseren nachgelagerten Abteilungen
- Sie führen eigenständig Angebots- und Vertragsverhandlungen durch
- Sie beobachten kontinuierlich den Markt, führen entsprechende Analysen durch und antizipieren Trends sowie Implikationen für unsere Kunden
- Sie beteiligen sich aktiv bei der strategischen Weiterentwicklung unseres Leistungsspektrums und entwickeln unsere Vertriebsprozesse kontinuierlich weiter

Ihr Profil

- Sie haben einschlägige Vertriebserfahrungen in der Immobilienwirtschaft
- Sie verfügen über ein fundiertes Netzwerk in der Immobilienwirtschaft und haben bereits etablierte Kontakte zu Projektentwicklern und Bauträgern
- Sie verfügen über ein abgeschlossenes, wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine erfolgreich absolvierte Ausbildung im Finanz- und/oder Immobilienwesen
- Sie haben Freude am Vertrieb und am professionellen Umgang mit Ihren nationalen und internationalen Kunden und Dienstleistern
- Sie kommunizieren sicher auf allen Ebenen in Deutsch und Englisch, idealerweise auch in Spanisch

Was wir bieten

- Ein dynamisches und attraktives Arbeitsumfeld und Freiraum für eigene Ideen
- Individuelle Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Unsere Büros befinden sich in attraktiven City-Lagen und sind modern und hochwertig ausgestattet
- Ein attraktives Gehalt sowie eine leistungsgerechte Bonusregelung
- Die Möglichkeit flexibel und mobil zu arbeiten (Home-Office Möglichkeiten)
- Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege und positive Teamdynamik
- Zugang zum globalen Netzwerk von Engel & Völkers

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung (inklusive Anschreiben, CV, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin), welche Sie bitte an unsere Ansprechpartnerin Vivien Bornhold (Vivien.Bornhold@engelvoelkers.com) senden.

Bei Rückfragen steht Ihnen Vivien Bornhold gerne unter der Telefonnummer 040/524 71 71 17 zur Verfügung.