

## **Sales Manager (w/m/d)**

**Vollzeit, ab sofort in Berlin**

Als Engel & Völkers Digital Invest wollen wir nachhaltig zum führenden Anbieter für digitale Finanzlösungen im Immobilienbereich werden. Wir fokussieren uns auf die Projektfinanzierung von Bauvorhaben, Grundstücken und Bestandsobjekten für Bauträger und Projektentwickler. Werde ein Teil unserer Erfolgsgeschichte und gestalte die Zukunft von Crowdfunding im Immobilienbereich. Arbeite zusammen mit anderen innovativen Köpfen an neuen Lösungen für Geldanlage und Immobilienfinanzierung. Profitiere von einem herausragenden Arbeitsumfeld im Herzen einer der attraktivsten Städte Europas – Berlin.

Zur Verstärkung suchen wir in Berlin zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Manager (w/m/d) in Vollzeit für ein unbefristetes Arbeitsverhältnis.

### **Deine Aufgaben**

Als Sales Manager (w/m/d) unterstützt Du unser Vertriebsteam bei der Gewinnung von Projektentwicklern sowie Bauträgern für potenzielle strukturierte Immobilienfinanzierungsprojekte im Bereich der Mezzaninfinanzierung. Wir übertragen Dir damit die verantwortungsvolle Tätigkeit zum selbstständigen Aufbau eines eigenen Kundenstammes, die Betreuung unserer bestehenden Kontakte und dem ständigen Ausbau unseres weltweiten Netzwerks.

Im Einzelnen umfassen Deine Aufgaben:

- Akquise, Beratung und Pflege von Neu- und Bestandskunden sowie die ganzheitliche und bedarfsgerechte Ansprache
- Beteiligung an der strategischen Weiterentwicklung unserer Sales-Strategie und -Prozesse
- Ansprechpartner für unsere Projektentwickler vom Erstkontakt, über den Vertragsabschluss und Begleitung während des Projektes
- Vorbereitung von Angeboten sowie Angebotspräsentationen
- Verständnis für die Ansprüche und Bedürfnisse von Projektentwicklern sowie Bauträgern
- Beobachtung der Marktentwicklung und kontinuierliche Marktrecherche
- Umsetzung der Engel & Völkers Digital Invest Vertriebspolitik und freier Gestaltungsspielraum in der zuständigen Vertriebsregion
- Teilnahme und Durchführung von öffentlichen Veranstaltungen (Messen, Fachvorträgen, Thementagen u.ä.) zur Weiterbildung und Gewinnung von neuen Netzwerkkontakten

## Dein Profil

Bist Du gerne selbständig tätig und genießt eine zeitlich flexible Arbeitsweise ohne strikte Bürozeiten? Besitzt Du zusätzlich erste relevante Erfahrungen im Vertrieb und hast Spaß am Telefonieren, Reisen und Umgang mit vielen verschiedenen Personen? Dann bist Du bei uns richtig.

Wir suchen eine/n Mitarbeiter/in, der/die ein gutes Gespür für unseren Markt hat und zudem auf vertrauensvolle und gewinnende Art und Weise Verbindungen zu Geschäftskunden und Vertriebspartnern ausbauen und pflegen kann.

Für diese Position bringst Du im Einzelnen mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Vertrieb und Finanzen oder ein vergleichbares Studium oder eine kaufmännische Berufsausbildung, bevorzugt als Bankkauffrau /-mann mit Berufserfahrung Vertriebserfahrung, idealerweise im Immobilien- oder Finanzwesen
- Grundlegendes Netzwerk und vorhandene Kontakte zu Projektentwicklern und Bauträgern wären wünschenswert
- Ausgeprägte Verkaufsauffinität und -qualität sowie Kunden- und Serviceorientierung
- Stark ausgeprägte Zielstrebigkeit, Kommunikationskompetenz und Akquisitionstärke
- Hohe Auffassungsgabe, Teamfähigkeit, Reisebereitschaft und intrinsische Motivation
- Gute MS-Office Kenntnisse (Word, Excel, und PowerPoint)
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

## Was wir bieten

- Dynamisches und attraktives Arbeitsumfeld und Freiraum für eigene Ideen
- Individuelle Fort- und Weiterbildungen
- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- Modernes Büro direkt am Ku'damm in Berlin
- Motiviertes, agiles sowie technikaffines Team
- Start-up mit kurzen, direkten Entscheidungswegen und familiärem Arbeitsklima
- Mitarbeitererevents, wie u.a. Teamevents, Sommerevents und Weihnachtsfeier
- Zugang zum globalen Netzwerk von Engel & Völkers
- Kompetitives Gehalt
- Flexible Arbeitszeitregelungen und Überstundenausgleich

## Wir haben Dein Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung (inklusive Anschreiben, CV und Zeugnissen und frühestmöglichem Eintrittstermin) direkt an:

[jobs@ev-digitalinvest.de](mailto:jobs@ev-digitalinvest.de)

Bei Rückfragen steht Dir Frau Kimberly Lindner gerne unter der Telefonnummer: 030 / 403 691 500 zur Verfügung.