

(M/W/D)

CONSULTANT IMMOBILIEN- EINKAUF

Die Lohmüller & Company GmbH mit Sitz am Isartorplatz, in bester Innenstadtlage Münchens ist ein erfahrener und professioneller Immobilien-Dienstleister, dessen Dienstleistungsspektrum klar am Lebenszyklus der Immobilie orientiert ist. Wir sind der Spezialist für den Verkauf, die Vermietung und Bewertung von hochwertigen Immobilien und wohnwirtschaftlichen Projekten in München. Zur Erweiterung unseres dynamischen Teams ausgewählter Experten, suchen wir derzeit eine Persönlichkeit mit hoher Vertriebsaffinität für den Geschäftsbereich Transaction-Management im Residential Sales Department.

LOHMÜLLER & COMPANY

— R E A L E S T A T E —

IHRE AUFGABEN:

- Mit Ihrer Vertriebsaffinität und Ihrem Fachwissen sind Sie stark im Kundenkontakt und gewinnen das Vertrauen von Immobilienbesitzern und akquirieren Verkaufsaufträge
- Sie sind engagiert, kommunikativ und gerne im Dialog mit Menschen
- Sie nutzen Ihr Netzwerk und sind in hohem Maße engagiert potenzielle Verkaufsoportunitäten in der Akquisition zu nutzen und bauen sich ein eigenes Netzwerk von Tippgebern und Zuführen auf
- Ihnen ist ein seriöses und professionelles Auftreten bewusst und Sie nutzen Messen, Events und Veranstaltungen für Ihre Reputation
- Sie pflegen ebenso bestehende Kundenkontakte, Partnerschaften und Mandate

WAS WIR ERWARTEN:

- Sie haben Ihre Ausbildung zum Immobilienkaufmann (IHK) (m/w/d) überdurchschnittlich gut absolviert
- Alternativ haben Sie ein Studium mit immobilienwirtschaftlichen Hintergrund oder eine Weiterbildung zum Immobilienfachwirt oder Immobilienökonom erfolgreich abgelegt
- Sie haben bereits Vertriebserfahrungen innerhalb der Immobilienbranche gesammelt
- Sie sind ehrgeizig, eigenständig und verfügen über eine hohe Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick sowie ein sicheres Auftreten
- Sie verfügen über einen Führerschein Klasse B

WAS SIE ERWARTET:

- Sie arbeiten eigenverantwortlich und in Teamarbeit, unterstützt durch unsere Sales-Assistants und in enger Zusammenarbeit mit unserem Residential Sales Department, das nach erfolgreicher Akquisition den Vertrieb betreut
- Profitieren Sie von einem modernen Büro in optimaler, zentraler Lage und mit neuester Technik
- Regelmäßige Firmenevents und AfterWorks sowie ein angenehmes Betriebsklima
- Mitarbeiter-Benefits, wie z.B. bezuschusste Fitnessstudio-Mitgliedschaft, Obst-Körbe etc.
- Eine an Ihrer/m persönlichen/m Qualifikation und Engagement orientierte Vergütung, bestehend aus überdurchschnittlichem Festgehalt sowie zusätzlich variablem Erfolgsanteil
- Überdurchschnittliche Förderung der persönlichen und fachlichen Aufstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden Unternehmen
- 30 Tage Urlaub sowie eine flexible Arbeitseinteilung
- Firmenwagen (BMW, Audi oder Mercedes-Benz - auch zur privaten Nutzung)
- Firmenhandy (iPhone) und Firmenlaptop (Microsoft SurfaceBook)