

Immobilienmanager (m/w/d) bei der Immotausch GmbH

Die Immotausch GmbH kombiniert die Bereiche Immobilien, Versicherungen und Finanzen als Immobilientauschportalnetzwerk, Immobilienmakler, Bauträger, Versicherungsmakler und Finanzintermediär innerhalb einer Unternehmensgruppe.

Mit dem Re-Launch der Webseite und dem Start von bundesweiten Werbekampagnen erhalten wir eine Flut von Anfragen für die Aufnahme von Tauschprofilen als Honorar- und Maklerauftrag sowie eine Vielzahl von Kunden für unser Onlineportal. Als Immobilienprofi nehmen Sie die Tauschprofile aus Honoraraufträgen vor Ort auf. Sie besichtigen die Immobilie, erstellen Fotos und nehmen Videosequenzen auf. Die während der Begehung aufgenommenen Objektinformationen sowie die erhaltenen Objektunterlagen pflegen Sie auf Immotausch.net und in unserem CRM-System ein. Mit Unterstützung modernster Bewertungssoftware erstellen Sie ein Wertgutachten, welches Tauschpreis und Marktwert aufschlüsseln. Gegenüber Bauträgern können Sie parallel als Investmentmanager Neubauprojekte akquirieren, die auf der eigenen Plattform über Crowdlending und Crowdinvesting finanziert werden. Unser Ziel ist langfristig, ein bundesweites Team und/oder Netzwerk aufzubauen, welches Immobilien-, Finanz- und Versicherungsprofis in allen Regionen für Endkunden bereitstellt. Aus diesem Grund fördern wir Ihre Weiterbildung für eine Vertriebstätigkeit in allen Segmenten, wenn Sie das möchten. Als Branchen- und Prozesskenner haben Sie die Möglichkeit, Ihre eigene Region zu leiten, die Prozesse zu überwachen und zu steuern, um das bestmögliche Ergebnis für unsere Stakeholder zu generieren. Stellen Sie sich auf hohe Verdienstmöglichkeiten und eine spannende, abwechslungsreiche Tätigkeit ein, bei der Sie sich an allen Produkten durch Eigenprovisionen und Overheads in Form von Abschluss- und Bestandsprovisionen bereits kurzfristig ein sehr gutes Leben aufbauen können.

Ihre Aufgaben

- Bearbeitung eingehender Serviceaufträge für Tauschprofile
- Betreuung von Mietgesuchen und Vermietungsaufträgen
- Betreuung von Kaufgesuchen und Verkaufsaufträgen
- Bewertung von unbebauten und bebauten Grundstücken auch softwaregestützt
- Erstellung von Standort-, Markt- und Konkurrenzanalysen
- unternehmerische Ideen zur Partnerakquisition und zur weiteren Markterschließung
- Reporting und Steuerung durch Vertriebskennzahlen

Ihr Profil

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung im Vertrieb oder andere vergleichbare Berufserfahrung
- Sie besitzen Kenntnisse in der Wohn- bzw. Immobilienwirtschaft und/oder in der Finanzwirtschaft (idealerweise beides)
- Sie verfügen über ein hohes Maß an Akquisitions- und Verhandlungsgeschick
- Sie arbeiten strukturiert und lösungsorientiert
- Sie haben die nötige Lern- und Fortbildungsbereitschaft
- Sie haben ein freundliches, gepflegtes und souveränes Auftreten, sind leistungsbereit, arbeiten eigeninitiativ und gehen empathisch und zielgerichtet auf unsere Kunden ein
- Interesse an digitalen Verkaufsinstrumenten, Bildungsbereitschaft und sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift

Wir bieten

- Qualifizierte Marketingkampagnen, die Sie beim Vertrieb unterstützen
- Die Möglichkeit auf Beteiligung am Unternehmen und am Unternehmensgewinn
- Spannende Möglichkeit, einen eigenen Standort/ Region aufzubauen
- Mögliche Übernahme in Festanstellung als RVL Regionalvertriebsleiter im zweiten Jahr
- Eine attraktive Arbeitsumgebung sowie die Möglichkeit auf Home-Office-Tätigkeit
- Den Einstieg in ein Startup mit sorgfältig ausgearbeitetem Geschäftsmodell
- Echte Karrierechancen in einem neuen, wachsenden Unternehmen mit Fokus auf den zunächst bundesweiten, später gesamteuropäischen bzw. internationalen Markt

- Zusätzliche Leistungen für den Aufbau Ihres eigenen Vermögens, Vermögenssicherung, private Krankenversicherung und für Ihre private Altersvorsorge