

## Bereichsleiter (m/w/d) Immobilienvertrieb bei der Immotausch GmbH

Die Immotausch GmbH kombiniert die Bereiche Immobilien, Versicherungen und Finanzen als Immobilitätsportalnetzwerk, Immobilienmakler, Bauträger, Versicherungsmakler und Finanzintermediär innerhalb einer Unternehmensgruppe. Das Unternehmen bietet zahlreiche Vermittlungsleistungen rund um den Umzug an (Strom, Gas, Telekommunikation, Kabel) und versteht sich selbst als Begleiter der Lebenslangen Immobilienreise des Kunden.

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 Bereichsleiter Immobilienvermittlung organisierst und kontrollierst du den Aufbau des bundesweiten Immobilienvertriebs. Solltest du zusätzlich zu ausgeprägten Erfahrungen im Immobilienbereich auch über ausgeprägte Erfahrungen im Versicherungs- und Finanzvertrieb verfügen, besteht die Möglichkeit, mittelfristig Teil des Top-Managements als Chief Sales Officer zu werden.

### Deine Aufgaben

- Strategische (Weiter-)Entwicklung und operative Führung der europaweiten Vertriebs- und Marketingorganisation sowie -aktivitäten
- Entwicklung einer wachstumsorientierten Verkaufs-, Marketing-, Produkt und Preisstrategie sowie aktives Einbringen der Vertriebs- und Marketingperspektive in die Strategieentwicklung der Sparten und seiner Kundensegment-/Regionalstrategien
- Sicherstellung des Auf- und Ausbaus der Geschäftsaktivitäten mit bestehenden und potenziellen Kunden; in Wechselwirkung mit kundensegmentverantwortlicher Betreuung ausgewählter Key Accounts
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Erschließung neuer Geschäftsfelder/Märkte; Überprüfung bestehender Sales Channels und Ableitung/Steuerung daraus resultierender operativer Maßnahmen/Projekte
- Analyse und stetige Optimierung der bestehenden Aufbau- und Ablauforganisation im Verantwortungsbereich
- Sicherstellung der Transformation der Sparte zu einem innovativen Solutions- und Services-Anbieter; Berücksichtigung der digitalen Entwicklung/Trends innerhalb der Branche sowie benachbarter Segmente und Ableitung von Handlungserfordernissen für den Verantwortungsbereich
- Repräsentation des Unternehmens gegenüber Kunden, Partnern und Multiplikatoren sowie in Verbänden und auf Messen

### Das bringst du mit

- Einschlägige Berufserfahrung im Immobilien-, gerne zusätzlich im Versicherungs- und/oder Finanzbereich
- Mehrjährige Erfahrungen im Aufbau und in der ziel-/ergebnisorientierten Steuerung/Weiterentwicklung von überregionalen Vertriebs- und Marketingorganisationen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### Wir bieten

- 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
- Eine attraktive Arbeitsumgebung sowie die Möglichkeit auf Home-Office-Tätigkeit
- Qualifizierte Marketingkampagnen, die dich beim Vertrieb unterstützen
- Die Möglichkeit auf Beteiligung am Unternehmen und am Unternehmensgewinn

- Zusätzliche Leistungen für den Aufbau deines eigenen Vermögens, Vermögenssicherung, private Krankenversicherung und für deine private Altersvorsorge

#### **Als Chief Sales Officer erwarten dich folgende Vorteile**

- Dich erwartet eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung und Gestaltungsmöglichkeit.
- **Managementposition** – Als CSO bist du von Beginn an Teil des Top-Managements eines Unternehmens, welches in den kommenden Jahren über 200 Mitarbeiter einstellen wird.
- **Partner/Gesellschafter werden** – Als Mitglied des Boards hast du die Möglichkeit, frühzeitig Unternehmensanteile zu erwerben, Partner zu werden und eine der Tochtergesellschaften zu leiten.
- **Höherer Urlaubsanspruch** – Als Mitglied des Boards hast du einen vergleichbar hohen Urlaubsanspruch.
- **Gleitzeit und Homeoffice** – In deiner Position stehen die Ergebnisse und die Einhaltung von Fristen im Vordergrund.
- **Büro in der Führungsetage** – Nach Bezug des Bürotowers erhältst du als Mitglied des Boards Ihr eigenes Büro in der Führungsetage.
- **Eigene Assistenz** – Nach Lieferung gemein definierter eigener Ergebnisse erhältst du zur Unterstützung Ihre eigene Assistenz.
- **Firmenwagen und Stellplatz** - Als Mitglied des Boards erhältst du je nach Vereinbarung einen eigenen Firmenwagen und einen eigenen Stellplatz nach Bezug des Bürotowers