



Head of Sales (Senior) Vertriebs-ManagerIn (m/w/d)

Immobilien-Family Office, Unternehmensgruppe mit Headquarter in Wien

Auftraggeber:

Unser Auftraggeber ist ein seit über 30 Jahren bestehendes, inhabergeführtes Family Office mit Sitz in Wien. Der Immobilienbestand umfasst ein breit diversifiziertes Portfolio aus Gewerbe-, Wohn- und gemischt genutzten Liegenschaften insbesondere im Wiener Zentralraum. Die Investmentstrategie wird dabei von einem kleinen und hochqualifizierten Team mit kurzen Entscheidungswegen umgesetzt.

Für die Übernahme der im Rahmen einer Nachfolgebesezung zu besetzenden Position

„Head of Sales I (Senior) Vertriebs-ManagerIn (m/w/d)“ wird eine entsprechend erfahrene Persönlichkeit gesucht, um gemeinsam mit dem engagierten Team, in dem Offenheit, Respekt und Wertschätzung gelebt werden, die erfolgreiche Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe mitzugestalten.

Aufgaben:

Zu den Aufgaben und Verantwortungsbereichen der Position zählen folgende Schwerpunkte:

- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Transaktionsprozesses vom Erstkontakt bis zum Closing, sowohl auf der Ankaufs- als auch auf der Verkaufsseite
- Durchführung und Koordination umfassender Due-Diligence-Prüfungen
- Laufende Marktbeobachtung und aktiver Aufbau eines qualifizierten Dealflows über Makler, Netzwerke und direkte Ansprache
- Erstellung und Beurteilung von Investitionsrechnungen, Cashflow-Modellen und Ankaufsmemorandums
- Identifikation, Bewertung und Priorisierung von Ankaufsgelegenheiten anhand der Investitionsstrategie des Family Office
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Marktteilnehmern, Investoren und Transaktionspartnern

Anforderungen:

Wir suchen Persönlichkeiten, welche ihre einschlägige Berufserfahrung in ein professionelles Umfeld mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen mit einbringen möchten. Zum Anforderungsprofil gehören darüber hinaus:

- Abgeschlossenes Studium in Immobilienwirtschaft, Betriebswirtschaft, Wirtschaftsrecht, Wirtschaftsingenieurwesen oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Einschlägige Berufserfahrung in der selbstständigen Abwicklung komplexer Immobilientransaktionen

- Nachweisliche Maklererfahrung und aktuelle Kontakte zu Immobilienmaklern und Immobilienmarktteilnehmern in Verbindung mit sehr guten Marktkenntnissen bzw. Markteinschätzung
- Sehr gute Kenntnisse des österreichischen Immobilienrechts sowie der relevanten steuerlichen Rahmenbedingungen
- Sicherer Umgang mit Bewertungsmodellen und Finanzkennzahlen
- Ausgeprägte Verhandlungskompetenz, Eigeninitiative und die Fähigkeit, mehrere Transaktionen parallel zu steuern

Angebot:

Für die Position ist je nach mitgebrachten Erfahrungen ein Jahresbruttogehalt ab € 125.000,00 und eine sehr attraktive leistungsabhängige Komponente sowie zusätzlich eine Beteiligung am Transaktionserfolg vorgesehen. Abhängig von Qualifikation und Erfahrung ist die Bereitschaft zur Überzahlung gegeben. Diversität, Inklusion sowie Chancengleichheit bilden Grundwerte für die Zusammenarbeit.

Bewerbungsmodalitäten:

Bitte übermitteln Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (pdf) mit Anführung eventueller Sperrvermerke über das Online-Bewerbungsformular oder direkt an unsere Beraterin, Frau Dkfm. Susan Jandl, karriere@esteem-mentoring.com.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

[Jetzt bewerben](#)

Esteem Management & Mentoring
Executive Search | Leadership Advisory | New Work | Mentoring
Tuchlauben 7a, Eingang Seitzergasse 6, 1010 Wien, karriere@esteem-mentoring.com
www.esteem-mentoring.com