

Der Ursprung der FORTIS Real Investment AG geht auf das Jahr 2013 zurück. Seit 2018 firmieren wir als Aktiengesellschaft und legen unseren Fokus auf die Entwicklung von wohnwirtschaftlichen Immobilien in zentralen Lagen von Berlin und Potsdam. Unser Ziel ist es die Qualität der Immobilien zu erhöhen und vorhandene Potentiale zu entwickeln. Dabei legen wir großen Wert auf das Erhalten und Schützen der Baujahrestypischen Stilelemente und der Substanz der Altbauten. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette stehen uns hierfür ein kompetentes Team von internen Spezialisten und ein umfangreiches, breit diversifiziertes sowie professionell aufgestelltes Expertennetzwerk zur Verfügung. Dadurch stellen wir die erfolgreiche Entwicklung unserer Projekte mit höchster Professionalität und Fachexpertise sicher.

Für unser Team Eigentumswohnungsvertrieb suchen wir Sie im

Vertriebsmanagement (m/w/d)

ab sofort in Vollzeit

Ziel der Stelle ist die Sicherstellung der Erreichung der gesetzten Umsatzziele durch aktive Mitwirkung bei Projektierung, Vertriebsvorbereitung, Verkaufsabwicklung ab Anbahnung bis zur Beurkundung sowie entsprechender Steuerung und Unterstützung der Vertriebs- und Kooperationspartner.

Ihren Hauptaufgaben:

- Erster Ansprechpartner für Kaufinteressenten, Vertriebs- und Kooperationspartner als Bindeglied zur Klärung diverser Frage- und Problemstellungen sowie Abstimmung vertriebsbedingter Themen (intern/extern)
- Aktive Steuerung der Vertriebs- und Kooperationspartner mit objektbezogenem Monitoring (SOLL-IST-Abgleich, Potentialanalyse mit Aufstellung einzelner Einheiten)
- Erarbeitung und Entwicklung von verkaufsfördernden Maßnahmen zu den einzelnen Objekten in Zusammenarbeit mit den Vertriebs- und Kooperationspartnern
- Überwachung der internen Vertriebsabläufe und Weiterentwicklung der Datenlage, Pflege des CRM-Systems (onOffice und Supream)
- Vorbereitung, Führung und Protokollierung von Teammeetings
- Begleitung Projekt Prozessoptimierung onOffice/Supream in Abstimmung mit externen Dienstleistern
- Federführende Koordination und aktive Mitwirkung in der Projektierungsphase von neuen Vertriebsobjekten

Was Sie mitbringen

- Abgeschlossene kaufmännische oder immobilienwirtschaftliche Ausbildung mit betriebswirtschaftlichem Verständnis
- Relevante Erfahrung in der Immobilienbranche und eingehende Berliner Marktkenntnisse
- Emphatisches, verbindliches und freundliches Auftreten, sowie eine gute Ausdrucksfähigkeit
- Hohe Eigenmotivation und selbstständige, strukturierte Arbeitsweise
- Schnelle Auffassungsgabe, analytisches Denken und Freude am lösungsorientierten Arbeiten
- Sicherer Umgang mit MS Office (insbesondere Excel, Word und PowerPoint)
- Kenntnisse im Umgang mit onOffice oder ähnlichen CRM-Systemen sind von Vorteil

Was wir bieten

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis mit leistungsorientierter Vergütung
- Monatliche Verpflegungsgutscheine
- Ein modernes Büro mit guter Verkehrsanbindung in zentraler Lage von Berlin
- Flache Hierarchien, mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und einer ehrlichen Feedbackkultur
- Die Möglichkeit und Herausforderung eigene Ideen einzubringen und Gestaltungsspielraum diese umzusetzen
- Ein motiviertes und dynamisches Team, das gern zusammen lacht und bei gemeinsamen Teamevents erzielte Erfolge feiert

Für unser dynamisches Wachstum suchen wir ab sofort in Vollzeit motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter, die uns nachhaltig als Teil des Teams begleiten wollen. Wir freuen uns über Bewerbungen von Menschen ungeachtet ihrer ethnischen, nationalen oder sozialen Herkunft, des Geschlechts, ein Handicap, des Alters oder ihrer sexuellen Identität. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe zum frühestmöglichen Eintrittstermin sowie Ihren Gehaltsvorstellungen per E-Mail an: bewerbung@fortis-group.de.

Aus Gründen der Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich, divers verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter gleichermaßen.