

Werden Sie Vertriebs-Manager für hochwertige Neubau-Wohnprojekte bei einem der Top-3-Immobilienprojektentwickler Deutschlands!

- Sie haben eine Leidenschaft für den Vertrieb und das Gewinnen neuer Kunden?
- Ihre Überzeugungskraft und Ihr Talent, Beziehungen aufzubauen, zeichnet Sie aus?
- Sie sehen Veränderungen als Chancen, nicht als Hindernisse?
- Sie sind an spannenden Themen gerne unmittelbar beteiligt?
- Sie suchen eine Aufgabe, die Sie fordert und Spaß macht?

Dann sind Sie bei PANDION genau richtig!

Die PANDION-Gruppe gehört zu den erfolgreichsten Projektentwicklungsunternehmen der deutschen Immobilienwirtschaft. Wir prägen das Erscheinungsbild deutscher Großstädte mit unseren anspruchsvollen Objekten. Partner und Kunden von PANDION schätzen unsere Kompetenz in der Projektplanung und Bauausführung ebenso wie in der Vermarktung und Verwaltung unserer Immobilien. Als inhabergeführte Unternehmens-Gruppe bieten wir ein familiäres Umfeld, in dem alle zum Gelingen unserer Projekte beitragen. In unseren Teams arbeiten inzwischen über 200 Fachkräfte verschiedener Disziplinen am gemeinsamen Unternehmenserfolg. Ein wertschätzendes Miteinander gehört für uns dazu.

Wenn wir Sie bis hierher überzeugt haben, dann überzeugen Sie jetzt uns – mit Ihrer Bewerbung.

Für die PANDION Vertriebsgesellschaft mbH suchen wir für unsere Niederlassung in Köln zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

VERTRIEBS-MANAGER (M/W/D)

Ihre Aufgaben:

- Erstellung von Market Research und Wettbewerbsanalysen / Standortanalysen zur Verbesserung der Marktposition
- Durchführung von Preisanalysen und Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Kontinuierliches Controlling relevanter Vertriebskennzahlen sowie der Wirksamkeit von Vertriebsmaßnahmen (Lead-Entwicklung, Abschlussquoten, Budgetauslastung etc.)
- Entwicklung neuer Vermarktungsideen, Formate und Verkaufsprozesse
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien für unterschiedliche Projektphasen
- Unterstützung bei Vertriebsstarts
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Durchführung von Vertriebs- und Kunden-Events
- Kostencontrolling für Maßnahmen und Events
- Zusammenarbeit mit Marketing, Projektentwicklung und externen Partnern

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Immobilienmanagement oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung in der Immobilienbranche
- Ausgeprägtes analytisches Denken und strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Systemen (explizit mit MS Excel)
- Ausgeprägtes Zahlenverständnis
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und ein sicheres Auftreten
- Kreativität bei der Entwicklung neuer Vertriebsansätze
- Hohe Eigenmotivation und Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen
- Reisebereitschaft sowie die Bereitschaft, bei Vertriebs-Events zu unterstützen (Abend- und Wochenendveranstaltungen)

Was dürfen Sie von uns erwarten?

- Spannende und hochwertige Neubau-Wohnprojekte
- Attraktive Provisionsregelung
- Freiheit und Flexibilität als freiberuflicher Mitarbeiter
- Unterstützung durch ein erfahrenes Vertriebsteam und professionelle Einarbeitung
- Kurze Wege, offene Türen und viel Gestaltungsspielraum für Ideen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns unter dem Stichwort ‚Vertriebs-Manager (m/w/d)‘ Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

bewerbung@pandion.de

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



PANDION Isarbelle, München



PANDION Vista, Köln



PANDION parkside, Düsseldorf