



Die Catella Real Estate AG ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft der international tätigen Catella AB, die europaweit mit 600 Mitarbeitern in 15 Ländern vertreten ist. Catella Real Estate AG verwaltet ein Immobilienvermögen von ca. 4,1 Mrd. EUR in derzeit 16 Immobilienfonds nach deutschem Investmentrecht.

Senior Sales Manager (m/w/d) im Bereich Client Group am Standort München

Wir suchen ab sofort eine/n **Mitarbeiter/in zur Verstärkung im Team Client Capital am Standort München zur unbefristeten Anstellung in Vollzeit (40 h)**. Es erwarten Sie abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeiten in einem sympathischen und dynamischen Team.

Ihre Aufgaben

- Akquisition und Betreuung von semi- und professionellen Investoren aus den Segmenten Banken (Sparkassen, Volksbanken, Privat- und Großbanken), Family Offices und Vermögensverwaltungen, Stiftungen sowie übergreifend institutioneller Investoren (Altersvorsorgeeinrichtungen, Versicherungen)
- Koordinierung von Vertriebsaktivitäten im In- und ggfs. Ausland; Entwicklung neuer Märkte
- Steuerung externer Vertrieb sowie Betreuung der Zielgruppe
- Laufende Betreuung von der Bestandskunden (Telefonkontakte, Mailing-Aktionen, Kundenbesuche, Messen, Präsentationen, Fachveranstaltungen)
- Unterstützung der Geschäftsleitung im Bereich Geschäftsstrategie
- Kontinuierliche Marktbeobachtung für die strategische Positionierung von Neuprodukten
- Erfassung und Dokumentation der Kunden-Aktivitäten im CRM-Tool
- Vorbereitung von / Teilnahme an Anlageausschuss-Sitzungen

Ihr Profil

- Studium BWL, VWL, Immobilienwirtschaft oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Vertrieb von Immobilien-Fonds
- Sehr gute Kenntnisse des Immobilienmarktes in Deutschland und im benachbarten Ausland
- Sehr gute Verhandlungsführung
- Strukturiertes, vernetztes, bereichsübergreifendes Denken
- Eigeninitiative, Selbständigkeit
- Hartnäckigkeit in der Zielverfolgung
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Belastbarkeit und gutes Zeitmanagement
- Soziale Kompetenz, Teamfähigkeit, Freude am Kontakt mit Geschäftspartnern

Was wir bieten

- Spannende, internationale und anspruchsvolle Aufgaben
- Flache Hierarchien und offene Unternehmenskultur
- Office in zentraler Altstadt-Lage, Nähe Marienplatz, in München
- Attraktives Vergütungspaket

Kontakt & Bewerbung

Fragen beantwortet Ihnen gerne Petra Auzinger, Head of Human Resources, Telefon 089 189 16 65-255.
Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.catella.com/immobilienfonds/>.

Sie sehen in diesen vielseitigen Aufgaben eine persönliche Herausforderung? Dann bewerben Sie sich mit Ihren vollständigen Unterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) per Email mit dem Betreff „**Senior Sales Manager - Client Group**“ an creag_bewerbung@catella-investment.com. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!