DIE BÜSCHL-UNTERNEHMENSGRUPPE

gehört mit einem **Projektentwicklungsvolumen von ca. 5,5 Mrd. €** und einer **Entwicklungsfläche von ca. 1 Mio. qm** Wohn- und Gewerberaumfläche zu den **führenden Projektentwicklungsunternehmen Deutschlands**. Mit unserer breiten Erfahrung und unseren spezialisierten Fachteams bilden wir innerhalb unseres Unternehmens die gesamte Wertschöpfungskette von der Land- und B-Planentwicklung über die zukunftsorientierte kunden- und nutzerorientierte Produktentwicklung, Baurechtschaffung einschließlich der Realisierung ab.

Die permanente interdisziplinäre Zusammenarbeit der Fachteams innerhalb eines Projekts gewährleistet es, bereits frühzeitig rechtliche, zukunftsweisende, vertriebsgerechte und gute bauliche Konzepte zu antizipieren. Die frühzeitige Zuordnung einer Gesamtprojektleitung über alle Phasen hinweg bietet hierbei zudem die Gewähr, dass der rote Faden des Projekts vom Ankauf über die Entwicklung und Realisierung bis zur Übergabe der Immobilie erhalten bleibt.

Verantwortungsvolles und zuverlässiges Handeln sind fundamentale Werte nach denen wir unser Handeln täglich ausrichten.

Als wachsendes und sich stetig weiterentwickelndes Unternehmen suchen wir für den Spezialbereich **Vertrieb/Marketing** in **München** ab sofort, unbefristet und in Vollzeit einen

VERTRIEBS- UND KUNDENMANAGER (M/W/D)

IHRE AUFGABEN

- Kundenmanagement: Führung und Betreuung der Erwerber im Bauträgerbereich, hierzu gehört insbes. die allg. Korrespondenz mit den Kunden, die Unterstützung des Generalunternehmers beim Sonderwunschmanagement, die Organisation & Durchführung von Baustellenterminen und Baustellenfesten mit den Kunden sowie die Vorbereitung & Durchführung des Abnahmeprozesses
- Vertriebsmanagement: Ausarbeitung von möglichen Pricing- und Wohnungsmixszenarien sowie Produktmerkmale und -qualitäten, Research & Analyse des Wettbewerbs, Pflege der Wettbewerbsdatenbank, Begleitung und Steuerung des Vertriebsfortschritts
- Akquisitionsmanagement: Unterstützung und Zuarbeit bei Grundstücksakquisitionen und Due Diligence Prozessen
- Vertragsmanagement: Zuarbeit, Mitwirkung und Verwaltung von Urkunden & Verträgen nebst Anlagen im Bauträgerbereich
- Mängelmanagement: Nachverfolgung sowie Freimeldung von Mängeln an Erwerber in Abstimmung mit dem Generalunternehmen

IHR PROFIL

- Einschlägige Berufserfahrung im Bereich Kunden- oder Erwerbermanagement eines Bauträgerunternehmens, alternativ einschlägige Berufserfahrung im Einzelvertrieb von Wohnungen bei oder für namhafte Bauträgerunternehmen
- abgeschlossene Berufsausbildung zum/zur Immobilienkauffmann/-frau (m/w/d) oder Notariatsfachangestellten (w/m/d); zusätzlich gern, aber kein Muss: abgeschlossenes Studium zum/zur Immobilienfachwirt/in (m/w/d) oder zum/zur geprüften Notariatsfachwirt/-in (w/m/d)
- Spaß am Kundenkontakt, offenes, überzeugendes und gewinnendes Auftreten
- Ausgeprägte eigenverantwortliche, strukturierte und verlässliche Arbeitsweise
- Kooperativer Arbeitsstil und Teamgeist

DAS KÖNNEN SIE VON UNS ERWARTEN

Durch die Vielfalt der Projekte von Wohnbau über Gewerbe bis hin zum Einzelhandel bieten wir Ihnen eine abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit. Gestaltungs- und Entscheidungsverantwortung garantieren Freiraum für persönliches Wachstum in einem engagierten Team.

In unserer inhabergeführten und sich stetig entwickelnden Unternehmensgruppe können Sie in einer schlanken Struktur sehr eigenständig und unternehmerisch handeln.

Einen ersten Einblick in unsere Unternehmensgruppe erhalten Sie über unsere Website: https://www.bueschl-gruppe.de/

IHRE BEWERBUNG

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung. Schicken Sie uns gerne eine E-Mail inklusive aussagekräftiger Bewerbungsunterlagen (Anschreiben | Lebenslauf | Nachweise wesentlicher Qualifizierungen) an RScherer@bueschl-gruppe.de.