

Market Director (m/w/d)

Frankfurt am Main - Hamburg - Berlin

Tätigkeitsfeld: Management

Einsatzort: Frankfurt am Main - Hamburg - Berlin

Zeitpunkt: Ab sofort

Art der Einstellung: Vollzeit

Mit über 650 Standorten weltweit zählt unser Kunde zu einem der erfolgreichsten Unternehmen seiner Art. Seit seiner Gründung vor ca. 10 Jahren spezialisiert sich das Unternehmen auf flexible Bürolösungen und Co-Working Flächen und befindet sich stetig im Wachstum.

Werde Teil der Erfolgsgeschichte.

Die Herausforderung:

Im Rahmen dieser Position ist der Market Director verantwortlich für die Unternehmensentwicklung und Account Management rund um Broker, Makler und andere Immobilienpartner, die neue Mieter und Mitglieder an das Unternehmen vermitteln.

Neben dem Business- und Account Management ist der Market Director verantwortlich für den Aufbau und die Pflege der Beziehungen zu internen und externen Stakeholdern im gesamten Unternehmen.

- Entwicklung und Umsetzung einer Outreach-Strategie für gezielte Immobilienunternehmen
- Entwicklung marktspezifischer Tools, um das Produktangebot innerhalb der Community für gewerbliche Immobilien genau zu artikulieren
- Unterstützung des Wachstums unseres Unternehmensgeschäfts
- Unterstützung des Wachstum unseres Engagements mit Fortune-500-Unternehmen, durch das Corporate Occupier-Netzwerk der weltweit größten CRE-Unternehmen
- Steigern der Verkaufschancen durch unsere Broker- und Agentenpartner
- Buchen von Einführungsgespräche mit neuen Brokern und sicher stellen, dass geeignete Interessengruppen (HOD, Enterprise, Marketing, Vertriebsleitung) einbezogen werden
- Durchführung von persönlichen Treffen, einschließlich Schulungspräsentationen, Makler-/Agentenunterhaltung/Engagement, Gebäudeführungen und Veranstaltungen zur Förderung der Produktangebote und Dienstleistungen
- Unterstützung der relevanten Vertriebsmitarbeiter bei der Geschäftsabwicklung und dem Transaktionsmanagement bei großen, von Brokern/Agenten geführten Transaktionen, bei denen die Immobilienexpertise für den Geschäftserfolg entscheidend ist
- Kontinuierliche Unterstützung bei der Einführung neuer Gebäude, indem die Pre-Building-Strategie von Broker/Agenten/Partnern zeitnah umgesetzt wird
- Unterstützung von PR-, Marketing-, Event- und Designinitiativen im Zusammenhang mit Maklern und Agenten nach Bedarf
- Netzwerken mit wichtigen Kontakten in verwandten Branchen zur Erweiterung der Kontaktbasis
- Durchführung regelmäßiger Pipeline-Calls mit allen wichtigen Brokerfirmen
- Vorbereitung verschiedener Monats-, Quartals- und Jahresberichte für die Überprüfung durch das Management bei Bedarf
- Konsequentes Aufrechterhalten eines hohen Maßes an Partnerzufriedenheit

Das wird geboten:

- Ein moderner und innovativer Arbeitsplatz
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Maßgebliche Mitgestaltung eines dynamischen und stark wachsenden Unternehmens
- Du wirst Mitglied in einem motivierten, engagierten und internationalen Team
- Sehr gute berufliche Perspektiven mit hervorragenden Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten
- Ein attraktives Vergütungsmodell

Das Profil:

- Bachelor Abschluss bevorzugt
- 6 Jahre + Erfahrung im Bereich Gewerbeimmobilien
- Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Bevorzugte Führungserfahrung
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten
- Nachgewiesene Fähigkeit, kritische Situationen zu priorisieren und zu managen
- Motivationsfähigkeit
- Strategischer und analytischer Denker
- Fähigkeiten funktionsübergreifend zusammenzuarbeiten, selbständig zu arbeiten und gegebenenfalls Initiativen zu ergreifen
- Kenntnisse in Salesforce, Microsoft Office, Adobe Creative Suite, InDesign und Präsentationssoftware
- Reisebereitschaft