



Die Verifort Capital Gruppe ist ein Immobilien- und Beteiligungsunternehmen mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Offenbach, Frankfurt (Oder) und Hauptsitz in Tübingen. Als Fonds- und Asset-Manager sind wir auf die Bewirtschaftung und den Handel von Healthcare- und Gewerbeimmobilien spezialisiert und gehören in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIF). Aktuell verwaltet Verifort Capital über seine zwölf Immobilienfonds rund 680 Mio. € Assets under Management. Wir beschäftigen in unserer Unternehmensgruppe über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und uns vertrauen europaweit rund 15.000 Kunden.

Wir möchten zum nächstmöglichen Zeitpunkt diese Stelle besetzen:

Key Account Manager Vertrieb (w/m/d)

Sie wollen Ihre Kompetenzen bei uns zum Ausdruck bringen. Ihre täglichen und vielseitigen Aufgaben in unserem Unternehmen gestalten sich folgendermaßen:

- Sie bearbeiten den Markt und gewinnen neue Vertriebspartner für unsere Immobilienfonds.
- Sie sind deutschlandweit mobil im Einsatz und unterstützen zudem den Markteintritt in der Schweiz.
- Sie begleiten Prüfungsprozesse mit Ratingagenturen und Vertriebspartnern und erreichen Vertriebsvereinbarungen mit Absatz-Commitment.
- Sie steuern Neuprodukteinführungen bei Vertriebspartnern mit Online- und Offline-Tools, d. h. Schulungen, Veranstaltungen, Webinare, Web-Calls, Mailings etc. und setzen regionale Geschäftsförderungsmaßnahmen um.
- Sie agieren als vertrauenswürdiger Relationship Manager zur langfristigen Bindung und Ausschöpfung der Kundenbeziehungen.
- Als Marktkenner sind Sie Impulsgeber für neue Produkte und unterstützen bei der Neuproduktentwicklung.

Um sich optimal einbringen zu können, zeichnen Sie sich wie folgt aus:

- Sie haben ein wirtschaftswissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen oder eine vergleichbare Berufsausbildung.
- Sie können mindestens fünf Jahre einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten vorweisen – idealerweise von AIFs und/oder professionellen Immobilieninvestitionen.
- Sie sind ein Teamplayer, besitzen organisatorisches Geschick und Zuverlässigkeit, Diskretion, sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative.
- Sie arbeiten strukturiert und effizient, zudem verfügen Sie über ein sehr gutes Zeitmanagement. Kenntnisse im Projektmanagement sind vorteilhaft.
- Sie haben gute Kommunikationsfähigkeiten und verstehen es, komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darzustellen.
- Sie sind flexibel, belastbar und pragmatisch.
- Sie beherrschen die einschlägigen Webinartools und können auch eigene, digitale Vertriebsaktionen umsetzen und begleiten.

Wir bieten mehr als das Übliche, denn unsere Mitarbeiter liegen uns am Herzen. Wenn auch Sie von Gleitzeit, flachen Hierarchien, langfristiger Entwicklungsperspektive und einer kollegialen Arbeitsatmosphäre profitieren möchten, dann senden Sie Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an Sarah Leibfritz: s.leibfritz@verifort-capital.de

Verifort Capital Group GmbH
Konrad-Adenauer-Str. 15
72072 Tübingen

www.verifort-capital.de