



Die Verifort Capital Gruppe ist ein Immobilienfonds- und Asset-Manager mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Offenbach, Frankfurt (Oder) und Hauptsitz in Tübingen sowie einer Niederlassung in Sempach-Station, Schweiz. Das Immobilienunternehmen hat sich auf die Bereiche Gewerbe- und Healthcare-Immobilien spezialisiert und steht mit seinem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit. Mit rund 15.000 privaten Kapitalanleger*innen gehört das Unternehmen in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIF).

Wir möchten zum nächstmöglichen Zeitpunkt diese Stelle besetzen:

Key Account Manager Vertrieb (w/m/d)

Das sind deine vielseitigen Aufgaben bei uns im Unternehmen – so sieht Vertrieb aus:

- Du bearbeitest den Markt und gewinnst neue Vertriebspartner für unsere Immobilienfonds.
- Du bist deutschlandweit mobil im Einsatz und unterstützt zudem den Markteintritt in der Schweiz.
- Du begleitest Prüfungsprozesse mit Ratingagenturen und Vertriebspartnern und erreichst Vertriebsvereinbarungen mit Absatz-Commitment.
- Du steuerst Neuprodukteinführungen bei Vertriebspartnern mit Online- und Offline-Tools, d. h. Schulungen, Veranstaltungen, Webinare, Web-Calls, Mailings etc. und setzt regionale Geschäftsförderungsmaßnahmen um.
- Du agierst als vertrauenswürdiger Relationship Manager zur langfristigen Bindung und Ausschöpfung der Kundenbeziehungen.
- Du bist als Marktkenner der Impulsgeber für neue Produkte und unterstützt bei der Neuproduktentwicklung.

Das bringst du mit – so passt du perfekt zu uns:

- Du hast ein wirtschaftswissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen oder eine vergleichbare Berufsausbildung.
- Du kannst mindestens fünf Jahre einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten vorweisen – idealerweise von AIFs und/oder professionellen Immobilieninvestitionen.
- Du bist ein Teamplayer, besitzt organisatorisches Geschick und Zuverlässigkeit, Diskretion, sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative.
- Du arbeitest strukturiert und effizient, zudem verfügst du über ein sehr gutes Zeitmanagement. Kenntnisse im Projektmanagement sind vorteilhaft.
- Du hast gute Kommunikationsfähigkeiten und verstehst es, komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darzustellen.
- Du bist flexibel, belastbar und pragmatisch.
- Du beherrschst die einschlägigen Webinartools und kannst auch eigene, digitale Vertriebsaktionen umsetzen und begleiten.

Wir bieten mehr als das Übliche, denn unsere Mitarbeiter liegen uns am Herzen. Wenn auch du von Gleitzeit, Mobile Office, flachen Hierarchien, langfristiger Entwicklungsperspektive, einer kollegialen Arbeitsatmosphäre und offenen Unternehmenskultur profitieren möchtest, dann sende uns deine aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe deines 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

 **Verifort Capital**