

Business Development Manager (m/w/d)

Standort: München / Beschäftigungsart: Festanstellung in Vollzeit

Über Immoheld:

Immoheld ist gründergeführt und betreibt seit 2019 eine der erfolgreichsten Transaktionsplattformen für Kapitalanlage-Immobilien in Deutschland.

Wir beraten Family Offices und Privatkunden im Kaufprozess, bereiten automatisiert Immobilienangebote mit Finanzierungskonzept zu Investmentmöglichkeiten auf und unterstützen einen transparenten Vergleich zur Findung des besten Investments für unsere Kunden. Wir sehen unsere Leistung gerne als eine Art digitale Private-Banking- / Investment-Banking-Lösung für Immobilien-Investoren. Zusätzliche Geschäftsbereiche sind unser deutschlandweites Vertriebspartner-Netzwerk sowie SaaS-Lösungen für größere Bauträger sowie Finanz- & Vermögensberater.

Unser Team zeichnet eine hohe Motivation für Investmentthemen, Kapitalanlage-Immobilien und den Einsatz von Technologien für bessere Entscheidungen & effiziente Prozesse aus. Wir sind auch privat begeisterte Immobilien-Investoren und sehen diese als eigene kleine Unternehmen. Wir lieben und leben Immoheld und brennen für das, was wir hier tun. Wir suchen Kollegen & Partner, die Sachen umsetzen, die Welt verbessern und alte Systeme aufbrechen wollen.

Für uns als technologiegetriebenes Immobilienunternehmen war 2020 trotz Corona ein sehr erfolgreiches Jahr. Unser starkes Wachstum eröffnet schnelle Entwicklungsmöglichkeiten in diversen Bereichen. Wir suchen Verstärkung zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

Rolle & Aufgabenbereich:

- Direkte Unterstützung des Management Teams
- Strategische Projekte zur Erweiterung bestehender Geschäftsfelder (B2B und SaaS) und eigenverantwortlicher Aufbau neuer Geschäftsbereiche ("Startup im Startup")
- Ausbau des B2B-Netzwerks sowie Key Account Management für relevante Geschäftspartner und Optimierung der bestehenden Business Operations
- Strategische Planung & Umsetzung der Markteintritte in andere europäischen Länder, u.a. Schweiz & Österreich
- Je nach Fokus und Einsatzbereich bis zu 50% Reisetätigkeit zur Gewinnung von Partnern & Aufbau regionaler Büros

Benötigte Qualifikationen:

- Bachelorabschluss in BWL, Management, Entrepreneurship, o.Ä. mit ggf. Berufserfahrung bei innovativen Immobilien- Unternehmen, schnell wachsenden Technologie-Unternehmen, Startups insb. PropTech & FinTech, Venture Capital, Unternehmensberatung, (Investment-) Banking
- Begeisterung für digitale Technologien
- Hohe Motivation, Eigeninitiative, unternehmerisches Mindset & Teamspirit

Mehr Informationen und weitere Stellenanzeigen auf www.immoheld.eu/karriere
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an hr@immoheld.eu