



Erfolg fängt mit **Ideen** an.
Nutzen **Sie** unsere Ideen für Ihren **Erfolg**.

Immobilien sind unsere Leidenschaft!

Die Basis sämtlicher Lebensbereiche ist die Immobilie und genau aus diesem Grund sind die Anforderungen und die Aufgabenstellungen rund um die Immobilien so vielseitig, individuell und abwechslungsreich. Keine Immobilie gleicht der anderen. Darin liegt gleichzeitig eine große Herausforderung, denn es erfordert eine breite Wissensbasis, einen großen Erfahrungsschatz, ein fachkompetentes Team und eine zielorientierte Arbeitsweise, wenn man sich diesen ständig wechselnden Herausforderungen und Aufgaben gewissenhaft widmen will. In unseren vier Dienstleistungsbereichen – Projektentwicklung, Consulting, Parking und Finanzierung – bieten wir höchste Professionalität und stellen diese zur Verfügung. Kaum ein Team hat über zwei Jahrzehnte in seiner Gesamtheit so viel Projektentwicklungen und prägende Einzelhandelsansiedlungen in Ostdeutschland realisiert wie wir. Insbesondere im Bereich Parken haben wir ein Spezial-Know-how entwickelt, das uns bundesweit einzigartig macht.

Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams in Leipzig suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) **– in Vollzeit –**

im Bereich Wohnimmobilien für private Endkunden. Als Mitglied unseres Investmentteams tragen Sie zur professionellen Vorbereitung und Umsetzung von interessanten An- und Verkaufsprozessen bei.

Ihr Aufgabengebiet ist vielseitig und umfasst u.a.:

- Ansprechpartner vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss inkl. Terminvereinbarungen, Besichtigungen, Verhandlungsführung und dem Abschluss von Immobilienkaufverträgen
- Vermarktung unserer Einfamilien-, Doppel- und Reihenhäuser
- Cross Selling unternehmenseigener Dienstleistungen
- Mitwirken bei der Erstellung hochwertiger Verkaufsexposés für unsere Kaufinteressenten und Anleger
- regelmäßige Teilnahme an Veranstaltungen und Messen
- Reporting der Vertriebsaktivitäten gegenüber der Geschäftsleitung
- Akquise neuer Investitionsmöglichkeiten zur Projektentwicklung
- aktive Marktbeobachtung/Recherche
- Prüfung von Grundstücks- und Immobilienangeboten
- Durchführung von Markt-, Standort- und Potentialanalysen für zukünftige Vertriebsmandate
- Zusammenarbeit mit externen Beratern und internen Projektbeteiligten

Ihre fachlichen Kenntnisse ergänzen Sie durch:

- vorzugsweise erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Immobilienwirtschaft, Betriebswirtschaftslehre oder im Finanzbereich
- Berufserfahrung im Vertrieb (vorzugsweise im An- und Verkauf von Immobilien)
- zuverlässige, engagierte und selbständige – aber auch teamorientierte – Arbeitsweise
- hervorragend strukturierte und präzise arbeitende Persönlichkeit
- hohe Flexibilität und Motivation
- Verhandlungsgeschick und Argumentationsstärke
- sehr gute EDV-Kenntnisse, insbesondere eines CRM-Programms sowie den gängigen MS-Office Produkten
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ein freundliches Auftreten, ein gepflegtes Äußeres sowie gute Umgangsformen sind für Sie selbstverständlich
- Führerschein Klasse B

Arbeiten bei ARCADIA bedeutet für Sie:

- kurze Entscheidungswege und Offenheit für Dialoge auf allen Ebenen
- angenehme Arbeitsatmosphäre in einem engagierten Team
- moderner Arbeitsplatz mitten in der Leipziger Innenstadt

Sie haben Lust auf neue Herausforderungen und suchen einen attraktiven und zukunftsorientierten Arbeitgeber? Sie erfüllen unsere Anforderungen und haben Erfahrung in vielen Aspekten der skizzierten Aufgabenbereiche? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihren Gehaltsvorstellungen bzw. letzten Gehalts.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen und Gehaltsvorstellung – möglichst als PDF-Dokument – an:

karriere@arcadia-invest.de

ARCADIA Investment Group • Petersstraße 20 • 04109 Leipzig • www.arcadia-invest.de