

Als Gebietsleiter soll der Stelleninhaber die qualifizierte Unterstützung des Vertriebes sein und dafür Sorge tragen, dass die zur Abwicklung des mobilen und immobilien Geschäftes notwendigen Unterlagen eingeholt werden/ vorliegen.

Aufgabenspektrum:

- Aufbau/ Einrichtung von Niederlassungen in bestandseigenen Immobilien
- Betreuung der bestandseigenen Immobilien (Leerstand, Neuvermietung, Instandhaltung/ -setzung, Kostenoptimierung und Qualitätsüberwachung)
- Kundenbetreuung, -beratung, Auftragsakquise und Kontaktpflege sowie Neukundenakquise und Repräsentanz des Unternehmens nach außen
- Kommunikation mit Kunden, Lieferanten, Dienstleistern und Ämtern
- Weiterverfolgung von Empfehlungskontakten/ Pflege von Kundenkontakten an Standorten
- Kalkulation von Angeboten im mobilen/ immobilien Investitionsbereich mit Unterstützung des Rostocker back-office
- Prozessverantwortung vom ersten Kontakt bis zum Abschluss
- Konditionsverhandlung unter Berücksichtigung von Ertrags- und Risikobetrachtung
- situations- und qualitätsgerechte Einbindung von Spezialisten aus unserem Haus
- Betreuung Deutschlandstipendiat/in vor Ort
- Überwachung und Durchführung von allen notwendigen Aufgaben gemäß dem Regelbuch der ENEX
- Erstellung von Protokollen und Aktennotizen zu Sitzungen und internen Besprechungen
- Ablage

Der Stelleninhaber muss die moderne Korrespondenz der deutschen Sprache sowohl in Wort als auch in Schrift beherrschen. Es wird eine hohe Flexibilität, Belastbarkeit und gute Arbeitsorganisation vorausgesetzt. Im Umgang mit den Kunden ist eine freundliche und zuvorkommende Art an den Tag zu legen. Ein hohes Maß an Eigeninitiative und Selbstständigkeit innerhalb des eigenen Aufgabengebietes sind wünschenswert.