



Business Development Manager (m/w/d)

Remote

Angestellter

Immobilienwesen

Gehalt: 3.500 € bis 4.500 € / Monat

a-domo Apartments ist ein junges Unternehmen. Die Anmietung und die Vermietung von Immobilien mit möblierten Einheiten ist unser Kerngeschäft. Das Produkt-Portfolio ist vielfältig und besteht aus short- und long stay Studio-Apartments, großzügigen Wohnungen und Hostel Zimmern.

Für die Expansion und die weitere Professionalisierung sucht das Team fähige Gestalter in dem Bereich Business Development.

Dich motiviert ein dynamisches, junges und digitales Arbeitsumfeld welches sich durch flache Hierarchien und Aufstiegsperspektiven auszeichnet?

Du zeigst ein hohes Maß an Eigeninitiative und Engagement, möchtest etwas erreichen und in einem Unternehmen tätig sein welches Wachstumsziele verfolgt?

Dann freuen wir uns von Dir zu hören!

Info

Einsatzgebiete: Remote oder Mülheim an der Ruhr

Art der Anstellung: Vollzeit, Teilzeit

a-domo Apartments

Cäcilienstr. 7

45479 Mülheim an der Ruhr

Telefonisch: +49 176 53801251

Aufgaben

Die Position ist in dreierlei Verantwortungsbereiche unterteilt.

- Business Development (bestehendes Venture): Die Expansion des bestehenden Geschäftsmodells soll angetrieben werden. Ein positiver Deal-flow (Akquise von geeigneten Immobilien) ist von zentraler Bedeutung. Tasks beinhalten das Finden von geeigneten Immobilien und Verträgen, die Begleitung des Prozesses bis zur finalen Entscheidung und Due-Dilligence, die Inbetriebnahme der Einheiten in das operative Geschäft.
- Business Development (neues Venture): Die Entwicklung einer go-to-market Strategie für ein neues Immobilien bezogenes Produkt im In- und Ausland. Netzwerkausbau zu potenziellen Investoren und die Präsentation des Projektes. Machbarkeitsanalysen und Due-Dilligence bei Grundstücken und die Aufnahme des Produktes in das operative Geschäft.
- Operative Unterstützung: Die Unterstützung im aktuellen operativen Tagesgeschäft. Insbesondere im Bereich Sales.

Qualifikation

- Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Entrepreneurship, BWL/VWL, Business Development, Finance o.Ä.
- Sehr gut Skills im Bereich Kommunikation und Netzwerkarbeit (Immobilienbranche)
- Ergebnisorientiertes Handeln und Freude an selbstständiger und problemlösungsorientierter Arbeit
- Tech Affinität und erstklassige Skills im Umgang mit gängiger Office Software
- A-Player Mentalität und eine gute Arbeitsmoral - Disziplin & Fokus
- Zuverlässig, flexibel, belastbar und engagiert
- Erstellung von quantitativen KPI basierten Reportings

Benefits

- Promotion: Bei exzellenter Zusammenarbeit (bis hin zu CEO Position)
- Junges und dynamisches Team (Startup Character) mit ambitionierten Wachstumszielen
- Die Erarbeitung eines starken Track-Record anhand von Wachstumszielen und der Einstieg in ein expandierendes Unternehmen
- Flache Hierarchien und eine steile Lernkurve
- Die Möglichkeit zu wachsen und alle notwendigen Unternehmer Qualitäten kennen zu lernen
- Digitales Unternehmen - Papierloses arbeiten - Work from home (anywhere) ist möglich
- Kostenübernahmen von allen Weiterbildungsaktivitäten
- Der Job bietet exzellente Erfahrungen für eine erfolgreiche Unternehmerkarriere