



## Begleiten Sie uns auf unserem Weg in die Zukunft

Die **Fundamenta Group** ist ein unabhängiger und inhabergeführter Schweizer Asset Manager mit Fokussierung auf Immobilien. Eigentümer von Immobilienportfolios profitieren von einer ganzheitlichen Vermögensverwaltung aus einer Hand. Mit einem Bestand von über 6.000 Wohneinheiten weist die Gruppe ein Investitionsvolumen von mehr als 3 Milliarden Euro aus.

Die **Fundamenta Group Deutschland AG**, mit Sitz in München, ist eine Tochter der Fundamenta Group Holding AG und ist auf die Konzeption, Entwicklung und das aktive Management von Immobilien-Anlageprodukten/Portfolios spezialisiert. Hierzu werden fokussierte und individuelle Lösungen für die verschiedenen Anlagebedürfnisse unserer Institutionellen Investoren entwickelt. Unser Ziel ist es, eine optimale Wertschöpfung für die betreuten Immobilien durch aktives Asset- und Investment Management zu gewährleisten.

Im Rahmen unserer weiteren dynamischen Geschäftsexpansion suchen wir einen qualifizierten, dienstleistungsorientierten und zuverlässigen

## SENIOR SALES MANAGER / INVESTOR RELATIONS (M/W/D)

**Sie zeichnen sich durch vernetztes Denken, Zuverlässigkeit und Selbstständigkeit aus und haben eine „hands-on“ Mentalität? Strukturiertes Arbeiten, Verantwortungsbewusstsein und Sozialkompetenz gehören zu Ihren Stärken? Dann sollten wir uns kennenlernen!**

### Ihre Aufgaben:

- Ausbau, Beratung und Betreuung unseres institutionellen Investorennetzwerkes in Deutschland und Österreich
- Aktive Kapitalbeschaffung für verschiedene Immobilien-Anlagevehikel (Fonds, Spezialmandate, Club Deals)
- Repräsentation (Anlegergespräche und spezielle Anlässe)
- Mitgestalten und Mitentwickeln der Vertriebsstrategie für Deutschland und Österreich
- Mitwirkung bei der Produkteinführung (Erstellung von Marketing-Produkteinführungsplänen, Organisation und Durchführung von Roadshows, Kundenmeetings, Veranstaltungen)
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung der Produktpalette anhand zukünftiger Kundenbedürfnisse
- Zusammenarbeit mit Business Development und weiteren internen Abteilungen
- Mitwirkung beim Kunden Onboarding (Koordination von Ausschreibungen, Standortbesuchen und Due Diligence-Meetings)

### Unsere Anforderung an Ihre fachliche und persönliche Qualifikation:

- Mehrjährige Berufserfahrung und Leistungsausweis in der Finanzdienstleistung im Vertrieb (vorzugsweise im Bereich Sales/ Equity Raising in der Immobilienbranche). Nachweisbare Erfolge im Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Aktives Netzwerk im Umfeld von Institutionellen Anlegern in Deutschland (Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Banken, Sparkassen, Stiftungen und Family Offices)
- Hohe Zielstrebigkeit, und Belastbarkeit sowie ausgeprägte Akquisestärke und Verhandlungsgeschick auf allen Entscheider-Ebenen
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Überdurchschnittliche Sozialkompetenz sowie ausgeprägte Team- und Motivationsfähigkeit, sehr hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Unternehmerisches Denken, teamorientiertes Arbeiten gepaart mit einer hohen Reisebereitschaft
- Exakte und selbständige Arbeitsweise mit hohem Qualitätsanspruch
- Erfahrung mit gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen deutscher Institutioneller Investoren sind von Vorteil

**Sie suchen eine außergewöhnliche Karriere-Perspektive in einem stark wachsenden und bestens positionierten Unternehmen mit einem motivierten, dynamischen und interdisziplinären Team? Dazu sind Sie bereit Verantwortung zu übernehmen und Ihren Beitrag für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg zu leisten? Wir bieten eine motivierende Atmosphäre in einem professionellen und kollegialen Team, mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen, sowie gute Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb eines schnell wachsenden Unternehmens mit einem modernen und flexiblen Arbeitsplatz. Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann freuen wir uns Sie kennenzulernen und auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Vergütungsvorstellungen. Unser Team mit vielen Qualitäten, hohem Grad an Professionalität und Herz wartet auf Sie!**

**Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: Frau Irina Krause | [bewerbungen@fundamentagroup.de](mailto:bewerbungen@fundamentagroup.de)**