



Die **Fundamenta Group** ist ein unabhängiger und inhabergeführter Schweizer Asset Manager mit Fokussierung auf Wohnimmobilien. Die Kernkompetenz ist die Konzeption, der Aufbau und das aktive Management von Immobilienportfolios für institutionelle Investoren und qualifizierte Privatinvestoren. Mit einem Bestand von über 5.000 Wohneinheiten weist die Gruppe ein Investitionsvolumen von mehr als 2 Milliarden Euro aus.

Die **Fundamenta Group Deutschland AG** ist auf die Konzeption, Entwicklung und das aktive Management von institutionellen Immobilienanlageprodukten spezialisiert. Hierzu werden fokussierte und individuelle Lösungen für die Anlagebedürfnisse unserer institutionellen Investoren und Family Offices entwickelt.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir an unserem Firmensitz im **Zentrum von München** einen

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

### 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 (Überwachung der Koordination von Ausschreibungen, Standortbesuchen und Due Diligence-Meetings)

### Unser Angebot:

- Verantwortungsvolle Aufgaben mit hohem Gestaltungsspielraum und Anerkennung Ihrer Leistungen
- Motivierende Atmosphäre und ein professionelles & kollegiales Team
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen
- Flexibles und mobiles Arbeiten
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb eines schnell wachsenden Unternehmens
- Moderner Arbeitsplatz im Zentrum von München mit hervorragender infrastruktureller Anbindung

### Unsere Anforderungen:

- Mehrjährige relevante Berufserfahrung und Leistungsausweis in der Finanzdienstleistung im Vertrieb (vorzugsweise im Bereich Sales/Equity Raising in der Immobilienbranche)
- Aktives Netzwerk im Umfeld von Institutionellen Anlegern in Deutschland (Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Banken, Sparkassen, Stiftungen und Family Offices)
- Nachweisbare Erfolge im Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- 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
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse

### Kontakt:

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte an:

✉ [irina.krause@fundamentagroup.de](mailto:irina.krause@fundamentagroup.de)