



GEWERBEIMMOBILIEN SIND IHR FOKUS?
VERTRIEB IHRE LEIDENSCHAFT?
FÜHRUNG IHRE STÄRKE?

WIR BIETEN IHNEN AB SOFORT EINE **POSITION IN DER FÜHRUNGSEBENE** UNSERES
UNTERNEHMENS AM **STANDORT STUTTGART**.

HEAD OF TRANSACTION COMMERCIAL w/m

Dr. Lübke & Kelber ist ein eigentümergeführtes, unabhängiges Transaktionsberatungsunternehmen mit 50-jähriger Markt- sowie Immobilienkompetenz und besonderer Fokussierung auf den Mittelstand. Das Unternehmen agiert bundesweit sowie erstklassig vernetzt mit 60 Spezialisten und eigener Büropräsenz in Berlin, Frankfurt, München, Stuttgart, Düsseldorf und Dresden. Der langjährige Qualitätsanspruch von Dr. Lübke & Kelber, gepaart mit Kontinuität und Verlässlichkeit, garantiert ihren Kunden eine hohe Erfolgsquote bei Verkaufsmandaten. Seit 2011 sind wir für die Gewährleistung hoher Standards in der Immobilienwirtschaft mit dem weltweit anerkannten Gütesiegel "Regulated by RICS" zertifiziert. Als Teil einer internationalen Allianz rund um Gerald Eve LLP mit 21 Partnern und 2.040 Professionals ermöglicht das Unternehmen seinen internationalen Kunden einen globalen Marktzugang. Neben der Investmentberatung und Immobilienvermittlung erbringt Dr. Lübke & Kelber zudem Asset Management-Leistungen für diverse Key Accounts.

IHRE AUFGABEN IM TEAM.

Sie leiten das Vertriebsteam bei sämtlichen Akquisitions- und Verkaufsmandaten im Bereich Gewerbeinvestment unserer nationalen sowie internationalen Kunden und arbeiten gemeinsam mit dem Head of Transaction Residential am weiteren strategischen Ausbau der Niederlassung. Zu Ihren Aufgaben gehören insbesondere:

- operative Führung des Transaction Teams sowie dessen fachliche und personelle Entwicklung
- Gewinnung und Betreuung wichtiger Kunden mit entsprechenden An- und Verkaufs- sowie Beratungsmandaten
- Eigenverantwortliche Akquisition und Steuerung von mittelgroßen bis großen Investmenttransaktionen
- Sicherstellung einer effizienten Abwicklung der gesamten Vertriebsaktivitäten
- Erarbeitung und Umsetzung von Maßnahmenplänen zur Erreichung der Unternehmensziele etc.

.... **TOLLES TEAM**

WAS SIE MITBRINGEN.

Sie sind seit mehreren Jahren erfolgreich im Transaction Management von Gewerbeimmobilien, insbesondere von Gewerbeinvestments tätig und verfügen über genügend Ehrgeiz, relevante Kundenbeziehungen auf- bzw. auszubauen, gute Aufträge zu gewinnen und ein Team mit den Zielen Qualität sowie Erfolg zu formen und zu führen.

Wir erwarten von Ihnen eine hohe Eigeninitiative und die Bereitschaft, Verantwortung für die Entwicklung und Steuerung der Niederlassung zu übernehmen. Idealerweise bringen Sie umfangreiche Fach- und Marktkenntnisse sowie ein gut funktionierendes Netzwerk mit.

WAS WIR IHNEN BIETEN.

- Sie werden Teil eines hoch motivierten, bundesweit vernetzten Vertriebsteams
- Sie haben die Möglichkeit, einen Standort in seiner Entwicklung nachhaltig zu prägen
- Dabei profitieren Sie von einem hohen Maß an operativer Gestaltungsfreiheit
- Flache Hierarchien garantieren Ihnen schnelle Entscheidungswege
- Sie erhalten ein attraktives Gehaltspaket mit Firmenwagen, verbunden mit einer langfristigen beruflichen Perspektive in unbefristeter Festanstellung
- Sie profitieren von attraktiven Entwicklungschancen in unserem Karrieremodell

LET'S TALK.

Senden Sie uns bitte Ihre vollständige Bewerbung mit Angabe Ihres Gehaltswunsches und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins zu.

Dr. Lübke & Kelber GmbH | www.drluebkekelber.de
Frau Sabine Erlemann
Tanusstr. 6 | SKYPER Carré
60329 Frankfurt am Main
069 99991440
personal@drk.de



Regulated by **RICS**