



LET'S TALK

INVESTMENTS SIND IHR FOKUS?
TRANSAKTIONEN IHRE LEIDENSCHAFT?
AKQUISITION IHRE STÄRKE?

WIR BIETEN IHNEN AB SOFORT EINE **POSITION IM TRANSACTION MANAGEMENT**
UNSERES UNTERNEHMENS AM **STANDORT MÜNCHEN**

SENIOR TRANSACTION MANAGER RESIDENTIAL w/m/d

Dr. Lübke & Kelber ist ein eigentümergeführtes, unabhängiges Transaktionsberatungsunternehmen mit mehr als 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.

Ihr Fokus ist die regionale, aber auch bundesweite Akquisition von einträglichen Verkaufsmandaten im Bereich Wohn- bzw. Gewerbeinvestment unserer nationalen sowie internationalen Kunden sowie die erfolgreiche Platzierung der Verkaufsobjekte-/portfolios am deutschen Markt. Sie arbeiten eng mit den Kollegen der jeweiligen Sparte bei überregionalen Themen zusammen. Zu Ihren Aufgaben gehören insbesondere:

- Wahrnehmung regelmäßiger Akquisitions- und Kundentermine sowie Key Kunden Betreuung
- Immobilienbewertung, Durchführung von Investitionsberechnungen sowie Markt- und Mietanalysen etc.
- Investorengerechte Aufbereitung (Exposé, Informationsmemorandum, Datenraum) und stringente Vermarktung der Objekte, Reporting an den Auftraggeber
- Angebotsunterbreitung, Durchführung von Besichtigungen
- Steuerung der Transaktionen und Begleitung von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Direktansprache von (neuen) Investoren, Einholung von Suchkriterien und Datenbankpflege
- Netzwerkpflge (Multiplikatoren, Kommunen, Wifö etc.), Teilnahme an Veranstaltungen



LET'S TALK

WAS SIE MITBRINGEN.

Sie sind seit mehreren Jahren nachweislich erfolgreich im Transaction Management von Immobilieninvestments tätig und verfügen über genügend Ehrgeiz, relevante Kundenbeziehungen auf- bzw. auszubauen, gute Aufträge zu gewinnen und die Ziele Qualität sowie Erfolg sicherzustellen.

Wir erwarten von Ihnen eine hohe Eigeninitiative und Leistungsbereitschaft, um die Performance und Entwicklung der Niederlassung zu realisieren. 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 mit 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
Taunusstr. 6 | SKYPER Carré
60329 Frankfurt am Main
069 99991440
personal@drk.de