

Unser Mandant ist ein etabliertes mittelständisches Familienunternehmen mit über 100jähriger Historie und authentischem regionalen Charakter in gleichwohl globaler Liga. Mit viel unternehmerischer Dynamik und hoher Innovationskraft verbindet unser Mandant Tradition und Innovation. Im Fokus stehen zukunftsgerechte Logistik(kontrakt)lösungen für die ganze Welt und die Projektentwicklung für Dritte.

Zugehörig zu den führenden Developern für Logistikimmobilien in Deutschland bildet die Gruppe in sämtlichen Business Units ein strukturell und personell junges, dynamisches Unternehmen.

Als persönlicher Ansprechpartner (m/w/d) für Kunden und zwecks synergetischer Bündelung der Dienstleistungen in der Gruppe am konkreten Kundenauftrag benötigt das Unternehmen zum nächstmöglichen Zeitpunkt in **Nordrhein-Westfalen** einen engagierten, umsichtigen

Key Account Manager (m/w/d) Real Estate

Kennziffer 5136

Der Experte (m/w/d) agiert in direkter Anbindung an die Geschäftsführung der Real-Estate-Business-Unit, reportet an selbige und wird in unmittelbarer Zusammenarbeit mit der Führung der Sparte agieren. Punktuelle Zusammenarbeit mit den Vorständen ist ebenso vorgesehen. Die Aufgabe ist nicht typischen vertrieblichen Zuschnitts, sondern in der Gestaltung und Koordination von Dienstleistungsformaten verortet.

Essenzielle Aufgaben sind:

- erster Ansprechpartner (m/w/d) für sämtliche Business Unit- und Niederlassungsleitungen sowie den Zentralfunktionseinheiten in allen Fragen des Real Estate Managements von Logistik- und Bürostandorten
- regelmäßiger Austausch und strategische Beratung aller Business Units der Unternehmensgruppe, u. a. zum Flächenmanagement und zu wirtschaftlichen und technischen Anforderungen von Liegenschaften
- Weitergabe an und Konkretisierung der Anforderungen mit dem Team Real Estate
- Erarbeitung von Lösungsansätzen in Zusammenarbeit mit der Projektentwicklung, Realisierung und Betrieb
- Priorisierung und Steuerung der Bearbeitung im Team Real Estate sowie Nachhalten der Ergebnisse
- Erstellen von regelmäßigen Reports und Bericht an die Geschäftsleitung

Wunsch Kandidat (m/w/d) ist ein überregional eingeführter, ausnehmend serviceorientierter und eigenständig verfahrenender Immobilienexperte (m/w/d) mit ersichtlicher Expertise im Neubau oder Bestand bei mindestens zeitweiliger Beschäftigung in der gewerblichen Projektentwicklung, nach Möglichkeit bei logistischen Szenarien/Distributionszentren (Inland/Ausland). Alternativ kann sich die maßgebliche Arbeitserfahrung eines geeigneten Anwärters (m/w/d) aus dem Bereich Nutzeransiedlung/Vermietung und Expansion beziehen, soweit fokussiert in der Sparte Logistik/Industrie/Produktion erfolgt. Offen ist unser Mandant auch für versierte, erfolgreiche Consultants/Broker der Logistik-Sparte. Unerlässlich sind ein abgeschlossenes immobilienwirtschaftliches Studium oder äquivalente Qualifikation sowie Englischkenntnisse auf

von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG
RESES Real Estate Executive Search

www.va-p.de

Tel. +49 (0)30-34 62 20 92 Fax +49 (0)30-34 62 20 999



professionellem Niveau.

Geboten wird ein angemessenes marktkonformes Festeinkommen, welches sich an der individuellen Qualifikation und Vorerfahrung des Anwärters (m/w/d) orientiert sowie ein Firmenwagen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **5136** an Dr. Daniel Kuppel (dk@va-p.de).

Wir beachten Ihre Sperrvermerke und wahren strikte Diskretion

von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG
RESES Real Estate Executive Search

Dr. Daniel Kuppel

dk@va-p.de / www.va-p.de

Tel. +49 (0)30-34 62 20 92 Fax +49 (0)30-34 62 20 999

