

Das inhabergeführte Hamburger Immobilien- und Investmentunternehmen Becken ist seit 1978 in den führenden deutschen Metropolregionen tätig. Becken verbindet die Erfahrung aus über 40 Jahren dynamischer Entwicklung mit der Solidität und finanziellen Kraft eines Familienunternehmens. Die Becken Gruppe verfolgt mit ihren Geschäftsbereichen Development, Asset Management und Investment Management ein integriertes Geschäftsmodell und vereint erfolgreich Kompetenzen auf allen Stufen des Investmentprozesses. Neben dem Firmenhauptsitz in Hamburg unterhält Becken Büros in Berlin, Frankfurt am Main und München. Becken steht für ein mittelständisches Familienunternehmen, geführt von einem Management, das flexibel agiert und nachhaltig denkt. Der unternehmerische Anspruch des Hauses ist es, Herausforderungen wie die Entwicklung und Realisierung, den Vertrieb, die investmentfähige Strukturierung sowie das Management von Immobilien mit hohem Qualitätsanspruch zu bewältigen.

Wir suchen Dich als Verstärkung für unsere Beteiligung an einem eigenständigen PropTech-Startup am Standort Berlin zum nächstmöglichen Termin als Sales Manager (m/w/d).

Das erwartet Dich:

- Als Sales Manager (m/w/d) aus Leidenschaft brennst Du dafür, gesteckte Umsatzziele nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen und damit den Erfolg unseres Produktes weiter auszubauen. Komm ins Team und übernimm eigenverantwortlich diese Aufgaben:
- Akquisition, Neukundengewinnung sowie Betreuung von Bestandskunden
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Repräsentanz auf Messen und Veranstaltungen
- Beobachtung der Markt- & Branchentrends
- Dokumentation und Berichterstattung
- Zusammenarbeit im Sales Team und mit dem Marketing-Team
- Wenn Du gerne einen Schritt schneller und innovativer bist als andere, dann bist Du bei uns genau richtig.

Das bringst Du mit:

- Du bist ein Macher (m/w/d), ein Ärmel-Hochkreppler (m/w/d) & kreativer Kopf und bringst diese Skills mit:
- Ein abgeschlossenes Bachelorstudium
- Erste Erfahrung als Sales Manager (m/w/d) im B2B Bereich, idealerweise im Real Estate Sektor, oder eine vergleichbare Qualifikation
- Verkaufsgeschick, Empathie und Kundenorientierung
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Sehr gutes Selbst- & Zeitmanagement - auch in turbulenten Zeiten
- Teamwork und Eigenverantwortung
- Neugierde, Begeisterungsfähigkeit und den Willen zum Erfolg
- Du liebst die Start-Up Atmosphäre, Neues treibt Dich an und Du bist bereit, Dich flexibel den täglichen Herausforderungen zu stellen?

Das bieten wir Dir:

- Spannende und anspruchsvolle Aufgaben in einem ambitionierten und kreativen Team
- Eigenverantwortung von Anfang an
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Arbeiten in einem modernen Umfeld am Standort Berlin oder situativ auch im Home Office
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag in Vollzeit

Wenn Du Lust hast, gemeinsam mit uns etwas zu bewegen, dann sollten wir uns kennenlernen.

Lass uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. der Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins per E-Mail an bewerbung@becken.de zukommen.