

Die IRM ist einer der führenden Anbieter spezialisierter Softwarelösungen für die Simulation und das Controlling umfangreicher Vermögensstrukturen. Unser Kernprodukt ist der Real Estate-Value Creator (RE-VC)[®], welcher unsere Kunden in allen Fragestellungen des Asset-, Portfolio-, Risiko- und Finanzmanagements sowie der Unternehmensplanung und des Beteiligungsmanagements unterstützt.

Die Nutzer sind Investmenthäuser, Aktiengesellschaften sowie große Bestandhalter in der Immobilienwirtschaft. Unsere Leidenschaft ist die stete Weiterentwicklung möglichst realitätsnaher Ursache- und Wirkungszusammenhänge zur Simulation künftiger Entwicklungen. Stolz sind wir auf das von unseren Kunden seit vielen Jahren entgegenbrachte Vertrauen, welche auf Basis der erstellten Analysen, Stresstests, den Szenariovergleichen ihre Entscheidungen treffen und ihre Handlungen begründen.

Mit einem ausgereiften Produkt, namenhaften nationalen und internationalen Kunden und einem zukunftsweisenden Konzept sind wir auf Wachstumskurs. Gestalten Sie mit uns die Zukunft als

Account Manager (m/w/d)

Verantwortungsbereich/Aufgaben

- Sie sind als unser Vertriebsprofi ein wichtiges Bindeglied zwischen unseren Kunden und unserem Unternehmen. Durch die Planung von Vertriebsstrategien und der Initiierung von Akquisitionsprozessen erweitern Sie unseren Kundenkreis kontinuierlich.
- Für unsere Bestandskunden sind Sie ein zuverlässiger Partner, der es versteht, unsere Kundenbeziehungen zu pflegen und zu intensivieren.
- Sie greifen aktuelle Trends und Themen aus der Immobilienwirtschaft auf und geben die richtigen Impulse, um unsere Strategie und unser Produkt entsprechend auszurichten.

Ihr Profil

- Sie verfügen über einschlägige Branchenkenntnisse in der Immobilienwirtschaft und bringen bereits tiefgreifende Erfahrung in der Kundenbetreuung und Akquise mit.
- Eine ausgeprägte Serviceorientierung zeichnet Sie aus.
- Durch Ihre offene, souveräne und kommunikative Art sind Sie auch in Präsentationen und Verhandlungen überzeugend.
- Erfahrungen im Projektmanagement sind wünschenswert, ebenso wie eine hohe IT-Affinität.
- Um unseren nationalen und internationalen Kundenkreis persönlich zu betreuen oder aber Termine auf Messen, Kongressen und Tagungen wahrzunehmen, ist Spaß am Reisen unverzichtbar.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Unser Angebot

- Sie arbeiten in einem motivierten, inspirierenden sowie kollegialen Team und in einem angenehmen Betriebsklima.
- Wir bieten einen modernen Arbeitsplatz und flache Hierarchien im Unternehmen.
- Wir interessieren uns für Ihre Ideen und lassen Ihnen Raum, diese in einem dynamischen Umfeld einzubringen.
- Wir bieten Ihnen anspruchsvolle und vielfältige Aufgaben und ein hohes Maß an Selbständigkeit.
- Wir unterstützen Sie bei der Erreichung Ihrer professionellen Ziele.
- Durch flexible Arbeitszeitmodelle mit Homeoffice-Option und Gleitzeit ermöglichen wir Ihnen eine ausgeglichene Work-Life Balance.
- Wir bieten eine leistungsgerechte Vergütung und eine unbefristete Festanstellung.

Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittstermins, an job@irm-network.com.