

FAB

SEIT 2003

MITTELDEUTSCHLAND IST UNSER ZUHAUSE.

Die FAB Unternehmensgruppe (FAB) besteht aus unternehmergeführten Immobiliengesellschaften mit Sitz im thüringischen Gera und weiteren Standorten in Leipzig und Schönefeld. Unser Fokus liegt auf dem Erkennen von Potenzialen und Chancen in den lokalen Immobilienmärkten und der ganzheitlichen Grundstücksentwicklung von nachhaltigen und marktgerechten Gewerbestandorten. Mit mehr als 20 Jahren Branchenerfahrung bündeln wir unsere Kompetenzen, schaffen wertvolle Synergien und garantieren Projektentwicklung aus einer Hand.

Unsere Philosophie stellt die Individualität und die Stärken unserer Mitarbeiter heraus. Wir geben Raum für Kreativität, Vertrauen für eigenes unternehmerisches Denken und Handeln und unkomplizierte Entscheidungsprozesse.



Ihr Ansprechpartner
für diese Stelle:

Herr Frank Schulze
personal@fab3.de
+49 (0) 365 712 86 80

FAB Unternehmensgruppe
Sorge 31, 07545 Gera

www.fab3.de

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung inkl. Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittsdatum bevorzugt per E-Mail.

[E-Mail senden](#)

Leiter Transaktionsmanagement ^{M/W/D}

STARTGEHALT: 120.000,00 € P.A.

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortung für den Verkauf von gewerblichen Grundstücksentwicklungen im optimalen Vertriebskanal mit einem Transaktionsvolumen von bis zu 100 Mio. €
- Aufbau und Weiterentwicklung der notwendigen Teamstrukturen
- Erstellung von Vermarktungskonzepten, Erkennen von Vertriebspotenzialen und Entwicklung von Ertragssteigerungsstrategien
- Entwicklung der Strategie zur Marktansprache und der notwendigen Marketingmaßnahmen
- Vorbereitung des gesamten Transaktionsprozesses inklusive Datenaufarbeitung und Datenraumstrukturierung sowie die Begleitung der Due Diligence
- Steuerung von Einzel- und Portfoliotransaktionen in Form von Forward Geschäften in unterschiedlichen Vertragskonstellationen und im Joint Venture
- Entwicklung von Vertragsmodellen für komplexe Forward- und Joint Venture Projekte mit den Rechtsberatern auf Verkäufer- und Käuferseite
- Zielgerichtete und taktische Verhandlungsführung mit dem Fokus auf erfolgreiche Verkaufsabschlüsse
- Enger Kontakt zu allen Marktteilnehmern, die als potentielle Käufer und Investitionspartner in Betracht kommen
- Akquisition von Neukunden und nachhaltige Weiterentwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen
- Unternehmenspräsentationen im Rahmen von Messen und Veranstaltungen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Immobilienwirtschaft oder Bauwirtschaft
- Führungserfahrung im Asset-/oder Transaktionsmanagement
- Netzwerk zu allen Marktteilnehmern
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsstärke
- Starke Zielorientierung und hohe Eigeninitiative – Deal Maker Mentalität
- Strukturierte Arbeitsweise
- Durch strategisches Denken und pragmatisches Handeln führen Sie Ihr Team zum Erfolg

Ihre Vorteile

- Leistungsgerechtes und sehr attraktives Vergütungspaket (ab 120.000 € p.a.) mit erfolgsabhängigen Provisionszahlungen
- Festanstellung mit flexiblen Arbeitszeiten für mehr Work-Life-Balance
- Spannende Projekte und Aufgabenstellungen
- Eigenverantwortliche Position mit Handlungs- und Entwicklungsspielraum
- Moderner Büroarbeitsplatz in Gera, Leipzig oder Schönefeld sowie mobil
- Ein offenes, teamorientiertes Arbeitsklima mit kurzen Entscheidungswegen
- Umfangreiche Weiterbildung und individuelle, berufliche Weiterentwicklung
- Kaffee, Tee und Erfrischungsgetränke stehen täglich zur Verfügung
- Teamevents und Firmenfeiern stärken den Zusammenhalt unserer Mitarbeiter
- Die Sicherheit und das Knowhow eines renommierten, unabhängigen Unternehmens, das bereits seit 20 Jahren auf dem Markt erfolgreich ist