



THE ALTERNATIVE INVESTMENT COMPANY

Aquila Capital managt alternative Investments für institutionelle Investoren weltweit. Im Fokus steht ein multidisziplinärer Ansatz: Die Investmentstrategien des Unternehmens werden jeweils von spezialisierten Investmentteams gemanagt, die von operativer Stabilität, stringenter Corporate Governance und dem erfolgreichen Track Record des Gesamtunternehmens profitieren. Die eigentümergeführte Investmentgesellschaft wurde 2001 gegründet und verwaltet ein Vermögen von 7,1 Mrd. Euro.

Über 200 Mitarbeiter arbeiten an acht Standorten weltweit entlang der gesamten Wertschöpfungskette alternativer Investments, um für Investoren stabile, positive Renditen zu erwirtschaften. Aquila Capital fokussiert sich im Bereich Immobilien auf Nischenmärkte und trat im August 2014 neben dem deutschen Logistikkmarkt auch in den spanischen Wohnimmobilienmarkt ein. Innerhalb von nur vier Jahren ist Aquila Capital zu einem der größten Entwickler für spanische Wohnimmobilien geworden. Seit 2016 existiert eine Niederlassung in Madrid die für die südeuropäischen Märkte verantwortlich sind. Derzeit sind in der Niederlassung 52 Spezialisten beschäftigt.

Für unseren Hauptstandort **Frankfurt/Main** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Sales Executive | Real Estate (m/w)

Ihr Aufgabenprofil

- Vertrieb der aktuellen und zukünftigen Aquila Capital Real Estate Produkte und individuellen Lösungsansätzen sowohl im deutschsprachigen institutionellen Markt (Deutschland, Österreich, Schweiz) und idealerweise auch im europäischen Ausland
- Mittelfristiger Aufbau von Kundenbeziehungen in außereuropäischen Regionen
- Mitarbeit bei der Gestaltung von neuen Real Estate Produkten
- Ausarbeitung von Individuellen Investment Lösungen gemeinsam mit den Kunden
- Engage with real estate investment teams to provide solutions and identify cross-selling opportunities
- Ensure participation in large profitable RFPs and source non-competitive opportunities
- Organisation telefonischer und persönlicher Kundentermine
- Teilnahme an ausgewählten Konferenzen, sowohl im Panel, als auch zu Networking-Zwecken
- Fortlaufendes Suchen nach neuen Zielkunden und Ideen der Kundenansprache
- Effektive Nutzung des bestehenden CRM Systems; Eintragung von Aktivitäten und Aktualisierung bestehender Daten

Unser Anforderungsprofil

- Sie sind hoch motiviert und haben Spaß am Auf- und Ausbau von bestehenden und neuen Kundenbeziehungen
- Mindesten 5 Jahre Erfahrung in der Anlageklasse Real Estate für institutionelle Investoren
- Ihre Persönlichkeit zeichnet sich aus durch starke Kundenorientierung, hohe Überzeugungskraft, Ergebnisorientierung, Entscheidungsfähigkeit, Organisationsgeschick und Qualitätsorientierung
- Bestehendes Kundenklientel im institutionellen Immobilieninvestmentbereich im deutschsprachigen internationalen Markt
- Reisebereitschaft, Flexibilität
- Motiviert, engagiert, ambitioniert und ergebnisorientiert
- Sehr sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Mit Eloquenz, Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft für Akquise treten Sie souverän und verbindlich bei Ihren Kunden auf
- Als kommunikationsstarker Teamplayer können Sie Ihre Geschäftspartner mit hoher Kunden- und Serviceorientierung für sich gewinnen.
- Ausgezeichnet verbale und schriftliche Kommunikation in Deutsch und Englisch

Ihre Perspektive

Als zukunftsorientiertes Unternehmen kombiniert die Aquila Gruppe Fokus, Weitsicht, Ambitionen sowie unternehmerische Eigenverantwortung mit Teamgeist und ausgesprochen hoher Kollegialität. So entstehen Synergien, die gepaart mit den Talenten unserer Mitarbeiter für den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens ausschlaggebend sind.

Die Stellenausschreibung spricht Sie an und Sie verfügen über die gesuchten Qualifikationen?

Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit ausschließlich über unser Online Tool.

Aquila Capital Management GmbH

Human Resources

Valentinskamp 70

20355 Hamburg

www.aquila-capital.com