

Die AIF Capital Group ist Immobilienmanager und Spezialist für regulierte Alternative Investmentfonds für institutionelle Anleger. Als Investor, Treuhänder mit BaFin-Lizenz und Vermögensmanager bietet das Unternehmen Anlegern renditestarke Immobilieninvestments. Wir verfolgen das Ziel, klassisches Immobilien Asset Management innovativ und dynamisch zu gestalten und dabei eine hohe Servicequalität zu bieten.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort einen

DIRECTOR INSTITUTIONAL SALES (M/W/D)

am Standort Stuttgart.

Als Teil unseres Teams in einem dynamisch wachsenden Investmenthaus sind Sie für die Erweiterung unserer bestehenden institutionellen Investorenkunden in der DACH-Region zuständig. Inhaltlich erweitern Sie unseren bestehenden Investorenkreis im Bereich Immobilien und bauen diesen Investorenkreis im Bereich Infrastruktur maßgeblich aus.

IHRE AUFGABEN:

- Kapitalbeschaffung vor allem für verschiedene Immobilien-Anlagevehikel (Fonds, Spezialmandate, Club Deals, Produkt-Joint Ventures).
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung der AIF Produkte mit den institutionellen Anlegern und den Asset Managern in ihren Spezialsegmenten.
- Mitgestalten und Mitentwickeln unserer Vertriebs- und Produktstrategie für die DACH-Region.
- Koordination von Ausschreibungen.
- Mitwirkung bei der Produkteinführung. Unter anderem bei der Erstellung von Produktunterlagen für das Marketing, die Organisation und Durchführung von Roadshows, Kundenmeetings und sonstigen Veranstaltungen.
- Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung, unserer Produktkonzeption und weiteren internen Abteilungen und Kolleg*innen.
- Mitwirkung beim Kunden-Onboarding und bei der Kundenbetreuung gemeinsam mit unserem Fondsmanagement.

IHR PROFIL:

- Mehrjährige Berufserfahrung in der Finanzdienstleistung im Vertrieb (vorzugsweise im Bereich Sales/Equity Raising in der Immobilien- und idealerweise auch in der Infrastrukturbranche).
- Aktives und breites Netzwerk im Umfeld von institutionellen Anlegern in der DACH-Region (Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Banken, Sparkassen, Stiftungen und Family Offices)
- Nachweisbare Erfolge im Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen sowie belastbare Netzwerker*innen-Qualitäten.
- Hohe Zielstrebigkeit und Belastbarkeit sowie stark ausgeprägte Akquisestärke auf verschiedenen Entscheider-Ebenen.
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch sowie sehr gute MS-Office Kenntnisse.
- Herausragende Sozialkompetenz sowie ausgeprägte Team- und Motivationsfähigkeit sowie sehr hohe Kunden- und Serviceorientierung.
- Unternehmerisches Denken, teamorientiertes Arbeiten, eine hohe Reisebereitschaft sowie eine präzise und selbständige Arbeitsweise mit hohem Qualitätsanspruch.
- Erfahrung mit gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen institutioneller Investoren.

WAS WIR IHNEN BIETEN:

- Verantwortungsvolle Aufgaben mit hohem Gestaltungsspielraum und Anerkennung Ihrer Leistungen.
- Einbringungsmöglichkeiten in Entscheidungen.
- Motivierende Atmosphäre und ein professionelles sowie kollegiales Team.
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen.
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb eines auf Wachstum ausgerichteten Unternehmens.
- Moderner Arbeitsplatz in Stuttgart mit hervorragender Anbindung.
- Flexibles und mobiles Arbeiten im Homeoffice oder mittels Nutzung unserer Design Offices Mitgliedschaft.
- Firmen- und Teamevents.

SIE HABEN FRAGEN? Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Christine Pansegrau, ☎ +49 711 207 027 51

INTERESSIERT? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit als PDF-Datei per E-Mail an karriere@aif.capital