

Die Kreisbaugesellschaft Heidenheim GmbH vermietet, verwaltet, entwickelt und verkauft Immobilien und übernimmt darüber hinaus für Eigentümergemeinschaften die WEG-Verwaltung bzw. für Kapitalanleger die Fremdverwaltung ihrer Immobilien. Die Kreisbau hat rund 2.350 Wohnungen sowie mehr als 20 Gewerbeeinheiten und ist Verwalter für Eigentümergemeinschaften mit mehreren hundert Wohnungen. Wir geben mehr als 5000 Menschen im Landkreis ein Zuhause. Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.

persönlich – fair – unbürokratisch

Wir bauen!

Für zukunftsweisende Wohnungsbauprojekte im Landkreis Heidenheim suchen wir ein Allround-Talent, dass sowohl die Entwicklung wie auch den erfolgreichen Vertrieb von Neubauprojekten beherrscht.

Kommen Sie doch in unser Team als

Projektentwickler & Vertriebsmanager Neubau (w/m/d)

Ihre Aufgaben:

- Mitgestaltung und Planung von verschiedensten Wohnungsbauprojekten, von der Idee über die Konzeption bis zur Bauausführung
- Durchführung von Markt-, Standort- und Zielgruppenanalysen sowie Projekt- und Budgetkalkulationen.
- Erstellung von Nutzungskonzepten und Steuerung des Planungsprozesses in Zusammenarbeit mit internen und externen Projektbeteiligten.
- Entwicklung von Vermarktungs- und Vertriebskonzepten.
- Vermarktungsunterlagen, Teilungserklärungen, Kaufverträge, After-Sales-Management.
- Ansprechpartner für Kaufinteressenten und externen Dienstleistern von der Erstanfrage bis zur Schlüsselübergabe.
- Aufbau von Kontakten zu Eigentümern, Behörden und Vertriebspartnern.
- Koordination, Weiterentwicklung und Sicherstellung von Prozessen in der Projektentwicklung und im Vertrieb.

Erforderliche Kenntnisse:

- Studium der Immobilienwirtschaft, Architektur, Ausbildung zum Immobilienkaufmann/-frau oder vergleichbare Qualifikation mit der Bereitschaft sich weiterzubilden.
- Fundierte Berufserfahrung in der Projektentwicklung und im Vertrieb von Neubauprojekten, idealerweise auch Bauträgererfahrung.
- Kommunikationsstärke, Abschlussstärke und ein sympathisches Auftreten.
- Zahlenaffinität für Kalkulationen und Marktanalysen.
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick sowie solides kaufmännisches Verständnis
- neue Denkweisen für innovative Vermarktungsstrategien
- Souveräner Umgang mit MS Office und den gängigen fachspezifischen Software-Lösungen
- Führerschein Klasse B

Benefits:

- Ein sicherer Arbeitsplatz in einer erfolgreichen kommunalen Wohnungsbaugesellschaft
- Die Möglichkeit unseren sozialen Auftrag aktiv mitzugestalten
- Ein positives Arbeitsumfeld, ein motiviertes, agiles Team und kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten und 30 Urlaubstage für eine gesunde Work-Life-Balance
- Ein attraktives Gehaltspaket sowie umfangreiche Benefits wie betriebliche Altersvorsorge und Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherung sowie vermögenswirksame Leistungen
- Aktive Weiterbildung fördern und fördern wir, damit Sie up to date bleiben
- Modernes und zeitgemäßes digitales Arbeitsumfeld
- Unterstützung bei der Wohnungssuche sowie Ihrer fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem motivierten, agilen Team mit positivem Arbeitsumfeld und flexiblen Arbeitszeiten, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, sowie umfangreiche Benefits. Die Vergütung erfolgt mit den üblichen Sozialleistungen nach dem MTV der Wohnungswirtschaft.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, unter Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins. Diese senden Sie per E-Mail an bewerbung@kreisbau.de.

Besuchen Sie uns auch im Internet unter
www.kreisbau.de