

WARUM DU?

Du brennst für Immobilien und erkennst Chancen früh. Du bewegst dich sicher zwischen Bewertung, Vermarktung und Verkauf. Du begeisterst Kundinnen und Kunden mit deiner Fachkompetenz, denkst unternehmerisch und bringst Projekte sauber zum Abschluss. Wenn du Verantwortung, schnelle Wege und ein starkes Team suchst, bist du bei uns genau richtig.

Pensum: 100%

Arbeitsort: Thun BE

Eintritt: sofort oder nach Vereinbarung

ÜBER UNS

Wir sind ein Schweizer Immobilienunternehmen spezialisiert auf Verkauf, Vermarktung und Bewertung. Klein genug für kurze Wege, gross genug für spannende Projekte. Wir kombinieren fachliche Kompetenz mit modernen digitalen Tools und setzen auf eine offene, zukunftsorientierte Arbeitskultur. Bei uns gestaltest du aktiv mit und entwickelst dich langfristig weiter.

DEIN ALLTAG

- Du bewertest Immobilien und entwickelst passende Vermarktungsstrategien.
- Du steuerst die gesamte Vermarktung inklusive Besichtigungen, Verhandlungen, Verkaufsabschluss und Übergaben.
- Du begleitest Eigentümerinnen und Eigentümer kompetent durch den gesamten Verkaufsprozess.
- Du akquirierst neue Verkaufsmandate und baust dein Netzwerk in der Region aktiv aus.
- Du arbeitest eng mit dem Team zusammen und bringst dein Know-how wirkungsvoll ein.

DU VERFÜGST ÜBER

- Eine abgeschlossene Ausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung im Immobilienbereich mit Schwerpunkt Immobilienvermarktung.
- Mehr als 1 Jahr Erfahrung in Immobilienbewertung, Vermarktung und Verkauf.
- Freude an Akquisition, starke Kommunikation und Verhandlungssicherheit.
- Unternehmerisches Denken, Organisationstalent und lösungsorientiertes Handeln.
- Die Fähigkeit, auch bei vielen parallelen Verkaufsmandaten den Überblick zu behalten und sauber zu priorisieren.
- Routine im Umgang mit Office 365, CRM Systemen und digitalen Tools und sicherer Umgang mit 10 Finger System.
- KI Basiswissen und Interesse, KI Tools im Arbeitsalltag gezielt einzusetzen.
- Qualitätsbewusstsein, Eigeninitiative und hohe Kundenorientierung.
- Fähigkeit zur Erkennung von Trends und Potenzialen sowie Entwicklung und Umsetzung innovativer Vermarktungsansätzen.
- Offenheit für Feedback und Lust auf Weiterentwicklung.
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift.
- Führerausweis Kategorie B.

WIR VERFÜGEN ÜBER

- Spannende Immobilienprojekte und echte Verantwortung ab Tag 1.
- Moderne digitale Arbeitsumgebung und flexible Arbeitsmöglichkeiten.
- 5 Wochen Ferien und ein wertschätzendes Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen.
- Viel Raum für persönliche und fachliche Entwicklung in einem motivierten Team.
- Ein attraktives, leistungsorientiertes Provisionsmodell, das deinen Erfolg direkt belohnt

BEWERBUNG

Wenn du dich in dieser Rolle wiedererkennst und deinen nächsten Karriereschritt gehen möchtest, freuen wir uns auf deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse, Diplome) an hr@immoseeker.ch.

Wir freuen uns auf dich.

