

WARUM DU?

Du willst nicht verwalten, sondern aufbauen, gewinnen und wachsen.

Du kennst den Immobilienmarkt, erkennst Chancen früh und gewinnst Mandate mit Überzeugungskraft und Eigeninitiative. Für unseren Standort in Zürich suchen wir eine starke, unternehmerische Persönlichkeit mit klarem Fokus auf Akquise, Marktausbau und Abschlussicherheit.

Pensum: 100%

Arbeitsort: Zürich

Eintritt: sofort oder nach Vereinbarung

ÜBER UNS

Wir sind ein Schweizer Immobilienunternehmen spezialisiert auf Verkauf, Vermarktung und Bewertung. 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 BEI UNS

- Du entwickelst unseren Standort Zürich unternehmerisch weiter und baust den Marktanteil in der Region gezielt aus.
- Du akquirierst aktiv neue Verkaufsmandate und führst Eigentümerinnen und Eigentümer souverän bis zum Abschluss.
- Du baust dein starkes Netzwerk auf und nutzt es konsequent für Leads, Empfehlungen und neue Aufträge.
- Du positionierst IMMOSEEKER AG regional sichtbar im Markt und stärkst unsere Präsenz bei Kundinnen, Kunden und Partnern.
- Du führst Bewertungsgespräche, präsentierst überzeugend, verhandelst sicher und wandelst Opportunitäten konsequent in Mandate um.
- Du steuerst Vermarktungsaufträge end to end, von der Akquisition bis zur Beurkundung, und stellst eine hohe Abschluss- und Prozessqualität sicher.
- Du arbeitest eng mit internen Schnittstellen zusammen und sorgst dafür, dass Verkauf, Marketing und Administration wirkungsvoll zusammenspielen.

DU VERFÜGST ÜBER

- Du bist eine gewinnende, abschluss sichere und resiliente Persönlichkeit mit starkem Auftritt.
- Du bringst mehrere Jahre Erfahrung in der Immobilienvermarktung mit und hast im Markt bereits sichtbare Resultate erzielt.
- Du verfügst idealerweise über ein gutes regionales Netzwerk in Zürich und Umgebung oder bringst die Motivation mit, dieses rasch und gezielt aufzubauen.
- Du verfügst über Erfahrung in der Akquise und fühlst dich im direkten Kundenkontakt wohl.
- Du denkst unternehmerisch, handelst verbindlich und übernimmst Verantwortung für deine Ziele.
- Du gehst aktiv auf potenzielle Kundinnen und Kunden zu, bleibst dran und bringst Mandate konsequent zum Abschluss.
- Du überzeugst mit Präsenz, Verhandlungsgeschick und einem sicheren Gespür für Menschen, Märkte und Chancen.
- Du arbeitest strukturiert, priorisierst klar und hältst auch bei hoher Taktung Qualität und Fokus hoch.
- Du nutzt digitale Tools und KI gezielt, um Vertrieb und Vermarktung effizienter und wirksamer zu machen.
- Du kommunizierst stilvoll in Deutsch. Weitere Landessprachen sind ein Plus.
- Du besitzt den Fahrausweis Kategorie B.

Wir suchen keine reine Verwaltungsfigur. Wir suchen eine Person, die Verantwortung übernimmt, sichtbar auftritt und den Standort mit Energie, Eigeninitiative und Vertriebsstärke weiterentwickelt. Du willst Wirkung erzielen. Du willst gewinnen. Du willst dir im Markt etwas aufbauen. Dann passt diese Rolle zu dir.

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 eine Herausforderung mit Marktverantwortung, Akquisefokus und echtem Einfluss suchst, freuen wir uns auf deine Kontaktaufnahme via NetExecutive GmbH, roger.baur@netexecutive.ch. Wir freuen uns auf dich.

