

MURTEN ODER ZÜRICH SALES MANAGER*IN IMMOBILIEN 100%

IMMOSEEKER
Real Estate Services

WARUM DU?

Du hast Freude am Kontakt mit Menschen, denkst lösungsorientiert und möchtest im Immobilienbereich durchstarten? Dann wartet bei IMMOSEEKER mehr auf dich als ein klassischer Kundenservice-Job.

Du bist am Telefon die erste Ansprechperson für neue Immobilieninteressenten, qualifizierst spannende Leads und begleitest Kunden auf ihrem Weg zu wichtigen Immobilienentscheidungen. Mit deinem Engagement sorgst du dafür, dass aus Anfragen echte Chancen werden.

Dich erwartet ein modernes Arbeitsumfeld mit viel Eigenverantwortung, flexiblen Arbeitsmodellen, einem motivierten Team und echten Entwicklungsmöglichkeiten. Bei uns kannst du Verantwortung übernehmen, deine Stärken weiter ausbauen und deine Karriere aktiv mitgestalten.

Pensum: 100%

Arbeitsort: Murten oder Zürich. Hybrid Working mit Homeoffice-Möglichkeiten

Eintritt: sofort oder nach Vereinbarung

ÜBER UNS

IMMOSEEKER gehört zu den innovativen Immobilienunternehmen der Schweiz. Mit modernen digitalen Prozessen, kurzen Entscheidungswegen und einem ambitionierten Team gestalten wir die Zukunft der Immobilienvermarktung aktiv mit.

DEIN ALLTAG

- Du bist die erste Ansprechperson für neue Immobilieninteressenten und sorgst für einen professionellen ersten Eindruck.
- Du kontaktierst Leads aktiv und baust Vertrauen durch eine kompetente und sympathische Beratung auf.
- Du qualifizierst Anfragen, erkennst Potenziale und vereinbarst die nächsten Schritte mit unseren Immobilienexpertinnen und Immobilienexperten.
- Du fasst Leads konsequent nach und begleitest Interessenten entlang der Customer Journey.
- Du koordinierst Termine und stellst eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Kunden und internen Teams sicher.
- Du dokumentierst alle relevanten Informationen sauber im CRM und sorgst für eine hohe Datenqualität.
- Du arbeitest mit modernen Vertriebs- und Kommunikationstools und bringst eigene Ideen zur Optimierung unserer Prozesse ein.
- Du leistest einen direkten Beitrag zum Wachstum und Erfolg von IMMOSEEKER.

DAS BRINGST DU MIT

- Du musst kein Immobilienprofi sein. Viel wichtiger ist deine Persönlichkeit.
- Du hast Freude am Kundenkontakt, kommunizierst sicher und gehst aktiv auf Menschen zu. Du arbeitest strukturiert, denkst mit und möchtest Resultate erzielen.
- Wenn du gerne Verantwortung übernimmst, Eigeninitiative zeigst und in einem wachstumsorientierten Umfeld arbeiten möchtest, passt du perfekt zu uns.
- Erfahrung im Kundendienst, Sales, Call Center oder Lead Management ist ein Plus.
- Du hast sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie idealerweise Französisch- und Englischkenntnisse.
- Du hast Erfahrung mit CRM Systemen, digitalen Tools, Office Anwendungen und eine schnelle Tastaturschrift, idealerweise mit 10-Fingersystem.
- Du bist flexibel, belastbar und hast Verantwortungsbewusstsein. Auch in hektischen Momenten bleibst du ruhig, behältst den Überblick und koordinierst mehrere Anliegen effizient.

DAS ERWARTET DICH

- Eine moderne digitale Arbeitsumgebung und klare Prozesse im Leadmanagement
- Hybrid Working mit Homeoffice-Möglichkeiten
- Ein wertschätzendes Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen.
- 5 Wochen Ferien
- Viel Raum für persönliche und fachliche Entwicklung in einem motivierten Team.
- Eine vielseitige Rolle mit direktem Kundenkontakt und Verantwortung ab Tag 1
- Klare Karriere- und Entwicklungsperspektiven

BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN KARRIERESCHRITT?

Du möchtest Teil eines ambitionierten Immobilienunternehmens werden, Verantwortung übernehmen und deine Karriere aktiv gestalten?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen. Sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an hr@immoseeker.ch.

