

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: Murten FR

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 Murten 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 Vermarktung oder Bewertung.
- Mehr als 1 Jahr Erfahrung in Immobilienbewertung, Vermarktung und Verkauf.
- Freude an Akquisition, starke Kommunikation und Verhandlungssicherheit.
- Unternehmerisches Denken, Organisationstalent und die Fähigkeit, bei mehreren parallelen Verkaufsmandaten den Überblick zu behalten.
- Routine im Umgang mit Office 365, CRM-Systemen, digitalen Tools und dem 10-Finger-System.
- KI-Basiswissen und Interesse, KI-Tools gezielt im Arbeitsalltag einzusetzen.
- Qualitätsbewusstsein, Eigeninitiative, hohe Kundenorientierung und Offenheit für Feedback.
- Gespür für Trends und Potenziale sowie Freude an der Entwicklung innovativer Vermarktungsansätze.
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift und du kommunizierst sicher auf Französisch
- 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 an hr@immoseeker.ch. Für Fragen steht dir Carmen Fillistorf gerne zur Verfügung, telefonisch unter +41 79 383 01 05. Wir freuen uns auf dich.

