



Business Development - Projektentwicklung (d/w/m)

Unser Profil

ANIMUS ist ein junges Unternehmen aus Ratingen bei Düsseldorf, das sich auf die Fahne geschrieben hat, die Immobilienwirtschaft zu digitalisieren. Mit unserer Quartierssoftware vernetzen wir Projektentwickler, Hausverwaltungen, Dienstleistungsunternehmen, Eigentümer*innen sowie Nutzer*innen einer Immobilie zu einem digitalen Ökosystem. Wir stehen für Service, Kommunikation und Information in Gewerbe- und Wohnquartieren. Mit unserer Quartiersapp machen wir das Leben und Arbeiten in Immobilien zu einem neuen Erlebnis.

Begleite uns auf unserer Reise, entwickle Dich gemeinsam mit uns weiter und lass uns zusammen Großes bewirken.

Deine Aufgaben

- » Das Ziel unseres Vertriebsteams ist unseren Marktanteil auf das nächste Level zu heben
- » Du hast dabei einen Fokus auf Lead Generierung und Neukundengewinnung im Bereich Projektentwicklung (Wohnen und Gewerbe) und arbeitest dazu eng mit unserer Geschäftsführung zusammen
- » Du baust langfristige Kundenbeziehungen zu Projektentwicklern auf und verstehst die Bedürfnisse und Anforderungen unserer (potenziellen) Kunden
- » Du unterstützt unsere Kunden aus der Projektentwicklung in der Planungsphase ihres Bauvorhabens rund um das Thema Digitalisierung und Services
- » Du berätst unsere Kunden rund um das Thema ganzheitliche Quartiersentwicklung und dienst als erster Ansprechpartner für die digitale Umsetzung der Themen Mobilität & Infrastruktur, Parkraummanagement, wohnungsnaher Dienstleistungen und Nachhaltigkeit/ESG

- » Du bringst Deine Expertise aus der Projektentwicklung ein, um das Thema Quartiersapp in den Gesamtplanungsprozess beim Kunden einzubetten und begleitest den Kunden in der Partner- und Dienstleisterauswahl
- » Du arbeitest bei der Anbahnung größerer Projekte und Ausschreibungen mit und stellst unsere Software auf Messen und Veranstaltungen vor
- » Du übernimmst Verantwortung für die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und demonstrierst Deine Fähigkeit das Geschäft voranzutreiben

Das bringst Du mit

- » Erfahrung in der Projektentwicklung
- » Erfahrung im B2B-Business Development/ Key Account Management, vorzugsweise im SaaS-Bereich und im Umfeld der Immobilienwirtschaft
- » Erfahrung im Verwalten langer Verkaufszyklen ohne Chancen aus den Augen zu verlieren
- » Ausgeprägte Fähigkeiten im Pflegen von Geschäftspartnerbeziehungen
- » Fundiertes Verständnis digitaler Technologien und digitaler Themen der Immobilienbranche
- » Exzellente kommunikative und organisatorische Fähigkeiten
- » Bewährtes Verhandlungsgeschick und Management von kontroversen Gesprächen
- » Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- » Sehr gute Kenntnisse in MS Office
- » Strukturierte, zielorientierte und zuverlässige Arbeitsweise
- » Hands-on Mentalität, Motivation, Growth Mindset und Team Spirit

Unser Angebot an Dich

- » Ein dynamisches, motiviertes und lockeres **Team**
- » **Flache Hierarchien** und kurze Entscheidungswege
- » **Viel Gestaltungsfreiraum**, um eigene Ideen einzubringen und die Rolle zu entwickeln
- » **Weiterbildungsmöglichkeiten**
- » Eine **Arbeitskultur**, in der Du Dich wohlfühlen und weiterentwickeln kannst
- » Ein **Fitnessraum**, in dem Du Dich auspowern kannst

- » Ein wettbewerbsfähiges **Gehalt**
- » Flexible **Home-Office** Regelungen und Arbeitszeiten

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Sende uns Deine aussagekräftige Bewerbung, inkl. frühestmöglichen Eintrittstermin und Gehaltsvorstellungen an: bewerbung@animus.de. Dein Ansprechpartner ist Dr. Chris Richter.

ANIMUS GmbH, Europaring 60, 40878 Ratingen, Tel.: 02102-30 59 14, www.animus.de