

Für unseren Standort Hannover suchen wir zum nächstmöglichen Termin zwei

# Mitarbeiter Vertrieb und Kundenbetreuung Bauträger (m/w)

Die meravis Immobiliengruppe mit Sitz in Hannover und Hamburg ist ein auf Norddeutschland fokussierter Dienstleister mit den Geschäftsfeldern Vermietung, Verwaltung sowie Entwicklung und Verkauf von Immobilien. Als Entwickler von Bauprojekten haben wir bereits mehr als 23.000 Wohneinheiten realisiert.

## Was Sie erwartet:

- Sie können sowohl Ihre Vertriebsaffinität als auch Ihre langfristig ausgerichtete Kundenorientierung vollumfänglich einbringen.
- Gemeinsam mit dem Team übernehmen Sie den Vertrieb unserer Neubauten (insb. Eigentumswohnungen und Reihenhäuser) an Privatkunden.
- Hierfür unterstützen Sie bei der Marktanalyse und Produktgestaltung, bereiten Vertriebsunterlagen vor und begleiten unsere Interessenten von der ersten Beratung bis zum Kaufvertragsabschluss beim Notar.
- im Anschluss richten Sie Ihren Fokus darauf, dass die beim Kunden geweckten Erwartungen an Produkt und Dienstleistung von der Realität mindestens erreicht – besser noch übertroffen – werden.
- Hierfür agieren Sie als zentrale Anlaufstelle unserer Kunden ab Kaufvertragsabschluss bis zur Schlüsselübergabe und koordinieren zielgerichtet alle für den Kunden relevanten Schnittstellen.
- Sie vermitteln beispielsweise bei Vertragsrückfragen und begleiten den Kunden bei Sonderwunschberatungen mit den Projektleitern.

## Was wir bieten:

Wir bieten Ihnen einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz in modernen und gut erreichbaren Büroräumen. Ihre wöchentliche Arbeitszeit erbringen Sie im Rahmen eines flexiblen Arbeitszeitmodells. Bei unseren jährlichen Mitarbeitererevents lernen Sie schnell Ihre neuen Kolleginnen und Kollegen kennen.

## Was wir erwarten:

- Ihr beruflicher Werdegang zeugt sowohl von besonderem Geschick im Vertrieb als auch in der Kundenbetreuung, was auch Ihre einschlägigen Aus-/ Weiterbildungen bestätigt.
- Idealerweise konnten Sie hierbei bereits einen immobilienwirtschaftlichen Bezug herstellen.
- Sie treten natürlich und verbindlich auf, können andere begeistern, finden stets den richtigen Ton und beherrschen die Nutzenargumentation.
- Sie übernehmen persönlich Verantwortung für die Lösung der Kundenwünsche und überprüfen aktiv die Kundenzufriedenheit.
- Mit Ihrer ausgeprägten Kundenorientierung inspirieren Sie Ihre Kollegen und erreichen so Ihre gemeinsamen Ziele, bei Bedarf entwickeln Sie hierfür kurzfristig kreative Lösungsansätze.
- Beratungsgespräche und Vertriebsveranstaltungen können Sie bei Bedarf auch flexibel in Randzeiten sowie am Wochenende wahrnehmen.
- Sie sind Generalist und lieben es Schnittstellen zu überblicken und konstruktiv zu gestalten.
- Sie verfügen über einen PKW-Führerschein.

## Bewerbungsverfahren:

Sie finden sich in diesem Stellenprofil wieder? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte nutzen Sie den [„Jetzt bewerben“ - Link](#) auf unserer Homepage. Ihre Rückfragen beantwortet Ihnen gerne Frau Weichelt, Telefon 0511 67510 844.