

Director Institutional Clients (w/m/d) Real Estate Investments

Standort: Frankfurt am Main

Unser Auftraggeber

Unser Auftraggeber ist ein in Frankfurt am Main ansässiges führendes, europäisches Investmentunternehmen mit Schwerpunkt auf Logistik- und Light Industrial-Immobilien. Mit einer beeindruckenden Erfolgsbilanz im Immobilienfonds-Management und einem starken Fokus auf nachhaltige Investments hat sich unser Klient eine länderübergreifende Reputation als ebenso vertrauensvoller wie gefragter Partner für institutionelle Investoren aufgebaut. Das Unternehmen ist bekannt für seine langfristig ausgerichtete Zukunftsvision, seinen innovativen Immobilienmanagement-Ansatz und seine Expertise innerhalb der Real Estate-Branche.

Ihr Verantwortungsspektrum

Als Director Institutional Clients erwartet Sie mehr als der reine Ausbau und Pflege von Kundenbeziehungen. Ihnen eröffnet sich ein breites Spektrum an strategischen und operativen Aufgaben mit der Gelegenheit, das Unternehmen mit Ihrer Expertise und Ihrem Netzwerk wesentlich mitzugestalten und auszubauen. Dabei lassen sich Ihre Aufgabenbereiche wie folgt charakterisieren bzw. individualisieren:

- 1. Fundraising:** Sie konzipieren und setzen nachhaltige Investitions- und Vertriebsstrategien um, betreuen den bestehenden Investorenkreis und gewinnen neue institutionelle Investoren (Fondsgesellschaften, Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Sparkassen und Volksbanken) und bauen langfristige Partnerschaften mit diesen auf.
- 2. Investor Relations:** Sie sind verlässlicher First Point of Contact für den bestehenden und wachsenden Investorenkreis und pflegen einen engen Austausch. Sie verstehen die individuellen Anforderungen und Investitionsziele und agieren auch in schwierigen Situationen partnerschaftlich.
- 3. Marktanalyse und Strategieentwicklung:** Sie beobachten den REIM-Markt, analysieren Trends und identifizieren Wachstumschancen. Auf dieser Basis entwickeln Sie neue strategische Investitionsansätze mit dem Ziel, unternehmensintern wie extern produktorientierte Mehrwerte zu generieren.
- 4. Teamführung und Weiterentwicklung:** Sie steuern ein kleines, schlagkräftiges Team und schaffen eine motivierende Arbeitsumgebung. Dabei steht die stetige fachliche Unterstützung und Weiterentwicklung Ihrer Mitstreiter an erster Stelle.

Ihr Know-how

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Wirtschaftswissenschaften oder Studiengängen mit vergleichbaren finanz- und/oder immobilienwirtschaftlichen Schwerpunkten
- Mehrjährige einschlägige Erfahrung in gewerblichen Immobilieninvestitionen, deren Strukturierung und Vertrieb sowie im Kapitalbeschaffungsprozess
- Nachgewiesener Track Record im Aufbau und der Pflege von Beziehungen zu institutionellen Investoren, Kapitalsammelstellen, Sparkassen und Volksbanken
- Tiefgreifendes Verständnis und Durchdringung der Immobilienmärkte, Investmentstrategien und Finanzprodukte im institutionellen Kontext und unter ESG-Gesichtspunkten, bevorzugt auf europäischer Ebene
- Erfahren in der Personalführung selbständig agierender Teams
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick gepaart mit einem überzeugenden Auftreten nach Innen und Außen
- Analytische, strategische wie proaktive Denk- und Handlungsweise und die Fähigkeit, Marktchancen zu erkennen und zu nutzen
- Interkulturelle Kompetenz und Freude an der Zusammenarbeit mit internationalen Klienten

Das erwartet Sie

Unser Klient bietet Ihnen eine äußerst verantwortungsvolle in einer etablierten wie gleichzeitig kontinuierlich wachsenden, inhabergeführten Unternehmensgruppe, die Nachhaltigkeit und Innovation aktiv in ihre Geschäftstätigkeit und -strategie implementiert. Sie sind gemeinsam mit Ihren Kollegen das wichtigste Asset im Rahmen des operativen und strategischen Ausbaus des Unternehmens. Entsprechend können Sie Ihre Ideen, Know-how und Netzwerke flexibel und eigeninitiativ einbringen und verantworten ganzheitlich den institutionellen Vertrieb und die Investorenbetreuung. Die Rückendeckung ihrer branchenerfahrenen Kollegen ist selbstverständlich. Ein attraktives Grundgehalt, eine marktgerechte Erfolgsbeteiligung sowie weitere Corporate Benefits und Raum für die persönliche und fachliche Entwicklung runden Ihre neue Herausforderung ab.

Werden Sie jetzt Teil eines erfolgreichen Teams!

Machen Sie den ersten Schritt und nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

Marcus Michel • Managing Partner • job@lighttower.consulting

Die in diesem Dokument gewählte Gender-Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und diverse Personen. Auf eine Mehrfachbezeichnung wird grundsätzlich zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.

Light:ower
PEOPLE & CULTURE ADVISORS

www.lighttower.consulting