

## Senior Institutional Sales (w/m/d) Real Estate Investments

Privatbank – Real Estate Investment Management, Frankfurt a. M.

### Unser Auftraggeber

Unser Klient ist eine international renommierte wie traditionsreiche Privatbank mit Hauptsitz in Frankfurt am Main und bekannt für die hervorragende Betreuung anspruchsvoller Klienten aus dem Privat-, Unternehmens- und Institutionellen Kunden-Segment.

Der Bereich „Real Estate Investment Management“ (REIM) bietet institutionellen Investoren attraktive und innovative Immobilien-Investmentlösungen an, die auf individuelle Anforderungen und Anlagerichtlinien abgestimmt sind. Kern des Anlage-Universums bilden hierbei insbesondere die Assetklassen Retail, Healthcare, ESG und Digitale Infrastruktur.

### Ihr Verantwortungsspektrum

Als Senior Institutional Sales erwarten Sie mehr als der reine Ausbau und die Pflege von (nationalen und internationalen) institutionellen 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.

Ihre Aufgabenbereiche:

- 1. Fundraising:** Sie konzipieren und setzen nachhaltige Investitions- und Vertriebsstrategien um, betreuen den bestehenden Investorenkreis, gewinnen neue institutionelle Investoren (Fokus: Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen) 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 und souverän.
- 3. Marktanalyse und Strategieentwicklung:** Sie beobachten den REIM-Markt, analysieren Trends und identifizieren Wachstumschancen. Auf dieser Basis entwickeln Sie neue strategische Investitionsansätze sowie maßgeschneiderte Produktlösungen mit dem Ziel, unternehmensintern wie -extern nachhaltige Mehrwerte zu generieren.

## Ihr Know-how

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Wirtschaftswissenschaften oder ein Studiengang mit vergleichbarem finanz- und/oder immobilienwirtschaftlichen Schwerpunkt
- Mehrjährige einschlägige Erfahrung im Umfeld der gewerblichen Immobilieninvestitionen, deren Strukturierung und Vertrieb sowie im Kapitalbeschaffungsprozess
- Nachgewiesener Track Record im Aufbau und in der Pflege von Beziehungen zu institutionellen Investoren (CRM)
- Tiefgreifendes Verständnis und Durchdringung der Immobilienmärkte, Investmentstrategien und Finanzprodukte im institutionellen Kontext und unter ESG- und sonstigen regulatorischen Gesichtspunkten, bevorzugt auf internationaler Ebene
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick verbunden mit einem überzeugenden Auftreten nach Innen und Außen
- Einschlägige Kenntnisse in der Entwicklung von Marketingstrategien und -unterlagen
- 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
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

## Das erwartet Sie

Unser Klient bietet Ihnen eine spannende und verantwortungsvolle Aufgabe in einem professionellen Privatbankenumfeld. Sie sind gemeinsam mit Ihren Kollegen das wichtigste Asset im Rahmen des operativen und strategischen Ausbaus der Businessline REIM. Entsprechend können Sie Ihre Ideen, Know-how und Netzwerke flexibel und eigeninitiativ einbringen und verantworten ganzheitlich Ihren Teil des institutionellen Vertriebs und der 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](mailto: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 Tower  
PEOPLE & CULTURE ADVISORS

[www.lighttower.consulting](http://www.lighttower.consulting)