



Unser Auftraggeber gehört zu den großen deutschen bekannten Handelsmarken. Mit deutschlandweit mehreren 100 Filialen und einer 5-stelligen Belegschaft wird ein Umsatz weit über der Mrd. EUR Grenze erzielt. Der Bereich Expansion verantwortet die strategische Planung und Gewinnung hochwertiger Flächen, sowie die Abstimmung/Verhandlung mit den zuständigen Ansprechpartnern. Für die Herausforderung, die Region Bayern zu erweitern und auszubauen, suchen wir im Kundenauftrag

Expansionsmanager Region Südbayern (m/w/d)

Top Perspektive – Verantwortung für die Gewinnung hochwertiger Flächen im Segment Food eines bekannten Handelskonzerns

Ihre Aufgaben

- Sicherstellung von Ausbau sowie die Intensivierung des Immobiliengeschäfts Region Süd
- Planung/Findung neuer Standorte in belebter städtischer Lage oder infrastrukturell gut gelegenen Lagen oder die mögliche Einmietung in gut frequentierten Shopping-Centern
- Erschließung neuer Flächen durch Wirtschaftlichkeitsprüfungen und prognostizierter Umsatzerwartungen
- Kontaktpflege zu Architekten, Bauträgern und Baurechtsbehörden in den jeweiligen Gemeinden und den öffentlichen Verwaltungen, sowie Kontaktpflege zu Maklern, Immobilien-Anbietern, Centerbetreibern und Vermietern
- Sichtung und Vorqualifizierung von Immobilienangeboten sowie die Bewertung von Exposés
- Sicherstellung einer standortgerechten Marktwertberechnung und Bewertung der Gewerbeimmobilien, sowie die Erstellung von qualifizierten Objekt-Bewertungsunterlagen
- Allgemeine Korrespondenz und Schriftverkehr sowie Unterstützung des Portfolio Controllings
- Sicherstellung hinsichtlich der Akquisition und Verhandlung von Neuverträgen sowie die Durchführung von sachlichen Vertragsprüfungen
- Sicherstellung der regionalen Immobilienstrategie

Ihr Profil

- Mehrjährige Erfahrung in der Standortakquise und Expansion im filialisierten Fachhandel oder Lebensmittelhandel und somit umfangreiche Kenntnisse über den Handelsimmobilienmarkt, insbesondere in den Großstädten der Region Süd
- Sehr gutes Netzwerk im Immobilienbereich (Projektentwickler, Immobilieneigentümer, Bauträger und Makler, etc.)
- Eigenverantwortliche und analytische Arbeitsweise mit zielorientiertem und strukturiertem Vorgehen, gutes Konzept- und Zahlenverständnis
- Solides bautechnisches und juristisches Grundverständnis
- Kenntnisse im gewerblichen Mietvertragsrecht und im Baurecht von Vorteil
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit (Region Süd)
- Ziel- und Ergebnisorientierung in Kombination mit einem überzeugenden, jedoch ruhigen Auftreten
- Erforderliche Sprachkenntnisse: sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift
- Sehr gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens, sowie eine ausgeprägte Dialogfähigkeit
- Ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Gewohnt, selbstständig und strukturiert zu Arbeiten
- Freude an Pionierarbeit und der Füllung von weißen Flecken in Bezug auf das Filialnetzwerk

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Immobilientalent" und haben Freude daran, Verantwortung zu übernehmen. Sie sind kommunikationsstark, haben Freude an Recherche und Netzwerken und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Namhaftes Top- Unternehmen, ansprechendes Gehalt + ein Auto zur privaten Nutzung runden das Angebot mehr als Optimal ab. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF161.03



PERSONALPOTENTIAL
Thomas Frey
thomas.frey@personalpotential.de
Luxemburger Allee 75a
D- 45481 Mülheim an der Ruhr