



## **Key Account Manager/in (m/w/d) - Remote** für weltweit erfolgreichstes Immobilienmaklernetzwerk gesucht

RE/MAX, gegründet 1973, ist das weltweit größte Immobilienmaklernetzwerk. Etwa 137.000 Makler auf ca. 8.300 Büros verteilt, sind derzeit in mehr als 110 Ländern für die Marke tätig. Das Headquarter von RE/MAX Germany hat seinen Sitz in Leinfelden-Echterdingen.

Aktuell vermitteln in über 200 Immobilienbüros rund 800 Makler Immobilien in Deutschland.

Zur Verstärkung unseres Teams von RE/MAX Germany, suchen wir im Großraum **Bayern** zum nächstmöglichen Zeitpunkt **eine/n Key Account Manager/in (m/w/d)**, der/die mit einem stetig wachsenden Unternehmen aufsteigen möchten.

### **Ihr Profil.**

- Sie haben idealerweise eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Volkswirtschaftslehre oder Vergleichbares abgeschlossen
- Sie blicken auf mindestens 3 Jahre Berufserfahrung zurück
- Sie bringen Erfahrung aus dem Bereich Business Development, Consulting, Recruiting oder Vertrieb mit
- Begeisterungsfähigkeit und Einfühlungsvermögen liegen Ihnen ausgesprochen gut
- An Ihre Aufgaben gehen Sie analytisch und zielorientiert heran
- Sie kommunizieren souverän und überzeugend
- Ihre Präsentations-Skills bringen das Wesentliche auf den Punkt
- Sie sind mit Leidenschaft und Eigeninitiative bei der Arbeit
- Sie sind gerne unterwegs und beraten unsere Kunden im persönlichen Austausch
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab

**Fühlen Sie sich angesprochen? Wenn Ihnen die Tätigkeit ebenfalls zusagt, sollten wir uns kennenlernen.**

### **Ihr Aufgabengebiet.**

Sie unterstützen unsere Immobilienshop-Inhaber bei der Verwirklichung ihrer Wachstumsziele (aus dem Homeoffice bzw. im Außendienst), in Bezug auf Umsatzentwicklung, Mitarbeiterrekrutierung, -führung und -entwicklung.

Das bedeutet im Daily Business für Sie:

- Regelmäßige Besuche der Immobilienshops und Aufbau einer vertrauensvollen Kundenbeziehung
- Erstellung von Ergebnis- und Performance-Statistiken
- Tracking von KPIs, Anfertigung von Soll-Ist-Vergleichen und Forecasts
- Markt- und Wettbewerbsanalysen erstellen
- Identifikation neuer Trends und Wachstumspotenziale



**Key Account Manager/in (m/w/d) - Remote**  
für weltweit erfolgreichstes  
Immobilienmaklernetzwerk gesucht

**Unser Angebot.**

- Wir zahlen Ihnen eine attraktive Fixvergütung mit einer zusätzlichen Erfolgsvergütung
- Wir arbeiten Sie professionell ein
- Bei uns können Sie sich durch Schulungen für Ihr Expertengebiet weiterentwickeln
- Wir bieten Ihnen eine betriebliche Altersvorsorge und Corporate Benefits
- Wir pflegen eine offene und kollegiale Unternehmenskultur
- Wir arbeiten in einem international tätigen, motivierten und innovativen Netzwerk
- Ein toller Team Spirit und regelmäßige gemeinsame Teamevents sind uns wichtig
- Wir beschäftigen Sie in einer unbefristeten Festanstellung und in Vollzeit

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

**Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung ausschließlich per E-Mail und vorzugsweise in einem zusammengeführten PDF-Dokument an:**

RE/MAX Germany  
Headquarters  
REF Real Estate Franchise GmbH  
z. Hd. Frau Fabienne Finger  
Kohlhammerstr. 6, 70771 Leinfelden-Echterdingen  
E-Mail: [jobs@remax.de](mailto:jobs@remax.de)  
Internet: [www.remax.de](http://www.remax.de)