

Immobilienmakler (m/w) 100%



Immobilien Börse AG
eduQua zertifiziertes Unternehmen

Littauerboden 1
CH-6014 Luzern

Gratishotline 0800 200 400
T +41 41 449 49 49
F +41 41 449 49 48

info@immobilienboerse-ag.ch
www.immobilienboerse-ag.ch

CHE-112.111.523 MWST

ÜBER DIE IMMOBILIEN BÖRSE

Verankert im Herzen der Schweiz, im schönen Luzern, mit nationaler Tätigkeit beraten und begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden auf ihrem Weg zum erfolgreichen Liegenschafts Kauf bzw. -verkauf oder zur erfolgreichen Vermarktung von Bauprojekten. Unser Erfolgsrezept besteht darin, dass sich bei uns jeder Mitarbeitende auf seine Stärken konzentrieren kann. So arbeiten zahlreiche Expertinnen und Experten der Bereiche Verkauf, Liegenschaftsanalyse, Treuhand, Marketing, Fotografie, Finanzierung, Immobilienrecht und Ausbildung bei der Immobilien Börse unter einem Dach. Schlüsselwerte wie Transparenz, Ehrlichkeit und Fairness prägen seit jeher unser eduQua-zertifiziertes Unternehmen.

WIR SUCHEN

Für die weitere Expansion suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen motivierten Immobilienmakler (m/w) 100%. Wir wenden uns an eine vertrauenswürdige, diskrete Persönlichkeit, die sich durch ihre selbstständige, exakte, zuverlässige und dienstleistungsorientierte Arbeitsweise auszeichnet. Ihre Selbstverantwortung und Ihr Qualitätsbewusstsein runden Ihr Profil ab.

IHRE HAUPTAUFGABEN

Als Immobilienmakler (m/w) umfasst Ihr Aufgabengebiet folgende Tätigkeiten:

- Durchführung von professionellen Liegenschaftsanalysen in Zusammenarbeit mit der Abteilung Immobilienmanagement
- Akquisition von Miet-, sowie Verkaufsmandaten
- Selbstständige Immobilienvermarktung
- Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen
- Schweizweite Tätigkeit (freie Gebietswahl)
- Auf- und Ausbau des Kundenportfolios
- Erreichung von individuellen Umsatz- und Qualitätszielen
- Beratung und Betreuung von Kaufinteressierten
- Verhandeln der Mandatskonditionen bis zur Erteilung des Auftrages
- Durchführung von Liegenschaftsbesichtigungen
- Betreuung des Kundenportfolios
- Durchführung von Finanzierungsanalysen inkl. Finanzierungsberatung
- Notarielle und rechtliche Beratung der Parteien

UNSERE ANFORDERUNGEN

- Sie sind ein ausgewiesenes Verkaufs- und Kommunikationstalent mit Unternehmergeist
- Sie sind mindestens 26 Jahre alt
- Sie verfügen über Berufserfahrung im Verkauf und in der Kundenbetreuung
- Grundausbildung/Lehrabschluss mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis und Berufserfahrung im Vertrieb und/oder in der Immobilienbranche
- Sehr gute Marktkenntnisse auf Mikro- und Makroebene
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen, Zielstrebigkeit und Disziplin zeichnen Sie aus
- Sie überzeugen mit einem professionellen und selbstsicheren Auftritt
- Sie haben ein äusserst gepflegtes Erscheinungsbild und tadellose Umgangs- und Kommunikationsformen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen
- Führerschein Kat. B und eigenes Auto

IHRE VORTEILE

Stellenbezogene Vorteile

- Sie profitieren von gegebenen Kundenterminen
- Sie erhalten die Möglichkeit, Ihr eigenes Kundenportfolio in Ihrer Region aufzubauen
- Durch die administrative Unterstützung in allen Belangen können Sie sich zu 100 % auf den Verkauf fokussieren
- Sehr gute Aufstiegschancen hin zum Aufbau eines eigenen Verkaufsteams
- Überdurchschnittlicher Verdienst mit Fixgehalt und zusätzlicher Honorierung gemäss Vergütungsplan sowie Mandatsspesen
- Fachlich fundierte Aus- und Weiterbildung an unserer eigenen eduQua-zertifizierte Akademie

Allgemeine Vorteile

- Selbstständiges Arbeiten
- Vielseitiger Arbeitsbereich mit Entwicklungsmöglichkeiten
- Motiviertes, dynamisches Team
- Kostenlose Parkmöglichkeiten
- Die Möglichkeit, von einem starken Brand zu profitieren und diesen nach Aussen zu vertreten
- Ausgezeichnete Anstellungsbedingungen und die Möglichkeit zu Home-Office
- Sie arbeiten flexibel und ermöglichen Homeoffice, sowie mobile Arbeitsformen

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann freuen wir uns, Sie kennenzulernen. Bitte senden Sie Ihr vollständiges Bewerbungsdossier (Lebenslauf mit aktuellem Foto, Zeugnisse und Motivationsschreiben) an kariere@immobilienboerse-ag.ch. Bitte beachten Sie, dass wir nur vollständige Bewerbungsunterlagen berücksichtigen können. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

IHRE ANSPRECHPERSON



Arsim Mehmeti
CEO

+41 41 449 49 49
kariere@immobilienboerse-ag.ch

«Ich prüfe jedes Angebot. Es könnte das Angebot meines Lebens sein.»

Henry Ford

Immobilien Börse AG
eduQua zertifiziertes Unternehmen

Littauerboden 1
CH-6014 Luzern

Gratishotline 0800 200 400
T +41 41 449 49 49
F +41 41 449 49 48

info@immobilienboerse-ag.ch
www.immobilienboerse-ag.ch

CHE-112.111.523 MWST