

Die RVI Unternehmensgruppe ist ein erfolgreiches Immobilienunternehmen mit rd. 90 Mitarbeitern/innen mit Hauptsitz in Saarbrücken. Als Projektentwickler, insbesondere von Wohnimmobilien, setzt die RVI GmbH auf über 45 Jahre Erfahrung, die sie bei der Konzeption, Planung, Realisierung und Abwicklung von bundesweit über 150 beachtenswerten Objekten mit über 7.000 Einheiten erlangt hat. Dabei engagiert sich die RVI Unternehmensgruppe seit 1973 überwiegend im Bereich des nachhaltigen Vermögensaufbaus in Form von Immobilieneigentum. RVI-Immobilien werden auf dem starken Fundament des einzigartigen Urbanen Wohnkonzepts entwickelt. Für höchste Qualität und langfristigen Werterhalt liefert die RVI dabei alle Leistungen aus einer Hand, über den gesamten Immobilien-Lebenszyklus.

Für die RVI GmbH innerhalb der RVI Unternehmensgruppe suchen wir ab sofort für den Standort **Saarbrücken** zur Verstärkung unseres Teams einen

Mitarbeiter Vertrieb & Vertriebssteuerung (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung aller Arbeitsabläufe, Projekte und des Budgets der Abteilung Vertrieb
- Projektkoordination im Vorfeld des Vertriebsstarts
- Vertriebssteuerung (Reservierungsprozedere, Bearbeitung von Leads, Überwachung der Verkaufsaktivitäten)
- Vertriebsbetreuung (Beantwortung der Anfragen, Kontakt zu Notaren wegen Rückfragen, Unterlagenversand)
- Auftragsabwicklung (Vertrieb der Immobilie, Erarbeitung der Kaufvertragsmuster, Ansprechpartner für Rückfragen zum Kaufvertrag, Bearbeitung der Verkaufsprozesse)
- Bearbeitungen von Provisionen
- Datenpflege CRM
- Mitarbeit in den Abteilungen Marketing & Projektentwicklung sowie bei Salesforce-Projekten
- Betreuung und Ansprechpartner der Vertriebsbüros

Damit überzeugen Sie uns:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung - idealerweise Immobilienkaufmann/-frau - oder höherwertige Ausbildung (z. B. Immobilienfachwirt oder Studium mit Schwerpunkt Vertrieb)
- Kenntnisse in der Immobilienwirtschaft und dem damit verbundenen Vertrieb
- Erfahrungen in der direkten Kundenansprache sowie der Generierung von Leads
- Gepflegtes Erscheinungsbild, sowie kommunikative und aufgeschlossene Art
- Selbständige, strukturierte und gewissenhafte Arbeitsweise
- Motivation zur ständigen Evaluation & Weiterentwicklung des RVI-Konzeptes und der Vertriebsstrategie
- Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit, Eigeninitiative und hohe Leistungsbereitschaft
- Kenntnisse im Umgang mit den gängigen MS-Office-Produkten

Wir bieten:

- Festanstellung auf Vollzeit mit leistungsgerechter Vergütung
- Betriebliche Altersvorsorge, Krankenzusatzversicherung, sowie eine Gruppenunfallversicherung
- Flexible Arbeitszeiten
- Nötigen Freiraum zur Gestaltung Ihrer persönlichen Karriere durch Weiterbildungen/Seminare
- Aktives betriebliches Gesundheitsmanagement
- Eine positive Arbeitsatmosphäre in einem soliden Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin an: bewerbung@rvi.de