



UNSER MANDANT

Unser Mandant ist ein bereits langjährig sehr erfolgreich agierender Investor, Asset Manager und Projektentwickler. Bis auf Logistik und Gesundheits- und Seniorenimmobilien deckt er praktisch alle gängigen Assetklassen ab. Hierbei agiert er als klassischer Entwickler von Neubauprojekten ebenso wie als Revitalisierer von Bestandsimmobilien. Die permanente Optimierung und Ausschöpfung brachliegender Bestands- und Development-Potenziale sowie der Ausbau eines stabilen Portfolio-Cash-Flows gehören zur Mission und DNA unseres erfolgreichen Mandanten.

DIE POSITION

Unser Mandant befindet sich weiterhin auf Erfolgskurs und sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Head of Transaction (m/w/d)

Fachlich passen Sie zu unserem Mandanten, wenn Sie nachweislich bereits langjährige Erfahrungen, sowie einen ausgesprochen tiefgehenden Track-Record im anspruchsvollen und eigenverantwortlichen An- und Verkauf in mehreren Assetklassen (mindestens in den Segmenten Büro und Wohnen) im Großraum München aufbauen konnten. Idealerweise verfügen Sie über ein besonders tiefgehendes Netzwerk in der Region München. Sie verbinden Ihr Transaktionswissen mit einem tiefgehenden Immobilien-Knowhow, guten Englischkenntnissen und der stark ausgeprägten Befähigung zum Auf- und Ausbau Ihres Netzwerks sowie der Steuerung externer Partner innerhalb der Transaktionsprozesse. Sie verfügen daher über ein gelebtes Netzwerk zu Entscheidungsträgern und Dienstleistern. Dazukommend verfügen Sie über rechtliche Kenntnisse sowie Erfahrungen in der Transaktionsstrukturierung und exzellente Marktkenntnisse.

Ihre Persönlichkeit passt zu unserem Mandanten, wenn Sie sich durch ein sicheres, kommunikations- und durchsetzungsstarkes Auftreten, unternehmerisches Denken in Kombination mit einer strukturierten Herangehensweise auszeichnen, Sie eine Vielzahl an Ideen besitzen und diese bis zum letztlichen Erfolg kontinuierlich umsetzen. Dabei behalten Sie auch in arbeitsintensiven Phasen den Blick für das Wesentliche und streben flexible und innovative Lösungen an. Sie bekommen die Möglichkeit, maßgeblich am weiteren Erfolg des Unternehmens mitzuwirken und ein bestehendes Team von Transaction Managern zu steuern und zu motivieren. Es erwartet Sie eine ausgesprochen vielseitige, sehr eigenverantwortliche und herausfordernde Aufgabenstellung in einem erfolgreichen Unternehmen mit sehr schnellen Entscheidungswegen.



HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET

Die Aufgabe ist eine sowohl operativ als auch strategisch ausgerichtete Managementaufgabe. Das Unternehmen hat eine starke Position in seinem regionalen Marktsegment. Im Bereich Transaktion (2025/2026 mehr Verkauf als Ankauf) will sich das Unternehmen verstärkt aufstellen. Die Zielsetzung des zukünftigen Stelleninhabers ist daher, neben den operativen Aufgaben die Weichen für diese Weiterentwicklung im Segment Transaktion zu stellen.

HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN (TLW. ÜBERLAPPEND MIT TEAMAUFGABEN)

- Führung, Steuerung und Ausbau des hauseigenen Transaktionsteams (halbes Dutzend)
- Verantwortung für die An- und Verkäufe (Einzelobjekte sowie Portfolien) des Unternehmens
- Steuerung des gesamten Ankaufs- bzw. Verkaufsprozesses
- Identifizierung, Prüfung und Bewertung von Investmentopportunitäten
- Akquisition von Projekten und Objekten in der Region München
- Verhandlung von Verträgen und Realisierung der Transaktion (An- und Verkauf)
- Verantwortung für den institutionellen Globalverkauf größerer Projekte
- Prüfung und Strukturierung der Akquisitionen, Durchführung von Verhandlungen bis zum Transaktionsabschluss (analog bei Verkäufen)
- Durchführung der Due-Diligence-Prozesse einschließlich Koordination der wirtschaftlichen, rechtlichen, technischen und steuerlichen Objekt-/Portfolioprüfung Fortentwicklung und Umsetzung der Transaktionsstrategie des Unternehmens
- Beratung der Geschäftsführung sowie direkte Berichterstattung
- Sehr enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung sowie anderen Bereichen des Unternehmens
- Begleitung von Finanzierung und Strukturierung in Verbindung mit der Transaktion
- Vertretung des Unternehmens sowie Ansprechpartnerfunktion am Markt
- Ansprechpartner für und Steuerung von Dienstleistern
- Erweiterung des Unternehmensnetzwerks
- Optimierung und Weiterentwicklung bestehender Prozesse und Abläufe
- Steigerung der vorhandenen Effizienz

UNSER MANDANT BIETET IHNEN

- Mittelständischen Spirit, wo alle gemeinsam die Ärmel hochkrempeln & alle gemeinsam die Erfolge des Einzelnen feiern
- Münchner Eigentümer als greifbare Ansprechpartner statt abstrakter Konstruktionen
- Ein leistungsgerechtes Vergütungspaket mit attraktiven fixen und variablen Gehaltsbestandteilen
- Einen großen Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, Ihren Bereich nachhaltig weiter zu entwickeln
- Ein sehr dynamisches und forderndes Arbeitsumfeld in dem Teamorientierung und Eigeninitiative gefragt sind
- Umfangreiche fachliche und persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten

IHR ANSPRECHPARTNER

Maria Köhler
Senior Berater
Email: koehler@westwind-karriere.de
Phone: (0175) 166 29 30