



Stellenausschreibung

# Mitarbeiter Sales/Key Account Betreuung

TSO (The Simpson Organization) ist ein erfahrener Asset Manager im Bereich US-Gewerbeimmobilien mit Sitz in Atlanta, Georgia und Präsenz in mehreren Bundesstaaten im Südosten der USA.

Das 1988 gegründete Unternehmen versteht sich als Full-Service Anbieter für Immobilienmanagement. Investmentstrategie ist der Erwerb von unterbewerteten Gewerbeimmobilien, deren Aufwertung bzw. Erhöhung des Vermietungsstands sowie anschließende Veräußerung nach Haltezeit von wenigen Jahren. Daneben führt TSO auch eigene Projektentwicklungen durch, z.B. im Bereich Self-Storage.

In Deutschland verantwortet die TSO Capital Advisors GmbH u.a. die Beteiligungskonzeption, Vertriebsorganisation, Investor Relations und den Markenauftritt. Die TSO Capital Advisors GmbH unterhält Büros in Frankfurt am Main und Düsseldorf und betreut ein Netzwerk von mehreren hundert freien und unabhängigen Vertriebspartnern. Über 7.500 zufriedene Kunden haben sich seit dem Markteintritt in Deutschland 2006 bereits für eine Investition in US-Gewerbeimmobilien mit TSO als Partner entschieden.

Für unser Büro in Düsseldorf möchten wir die folgende Stelle besetzen

## Mitarbeiter Sales/Key Account Betreuung (m/w/d) – Vollzeit/Teilzeit

Ihre Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Exklusive Betreuung und Bindung von Bestandskunden</li><li>▪ Kundenentwicklungsplanung (Bestandskunden und Neukunden)</li><li>▪ Bedarfs- und Potenzialanalyse neuer Kunden</li><li>▪ Neukundenakquise (B2B9)</li><li>▪ Unterstützung des Sales Teams bei administrativen und operative Aufgaben</li><li>▪ Persönliche, schriftliche und telefonische Betreuung der Kunden/Vertriebspartner</li><li>▪ Pflege und Archivierung von Kunden- und Vertriebspartnerdaten</li><li>▪ Mitwirkung bei der Vorbereitung, Planung und Umsetzung von Marketing-Aktivitäten</li><li>▪ Vorbereitung, Koordination und Nachbereitung von Terminen</li><li>▪ Organisation, Planung und Teilnahme an Events und Messen</li></ul>
Ihr Profil	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Kaufmännische Ausbildung oder wirtschaftswissenschaftliches Studium</li><li>▪ Idealerweise mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Sales; Berufseinsteiger sind jedoch ebenfalls willkommen</li><li>▪ Kommunikatives, sicheres und sympathisches Auftreten</li><li>▪ Organisationstalent mit einem offenen Wesen</li><li>▪ Interesse an Wirtschaft, Finanzen und Immobilien, Affinität zu den USA</li><li>▪ Engagement, Eigeninitiative und hohe Leistungsbereitschaft</li><li>▪ Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift</li><li>▪ Sicherer Umgang mit den MS Office-Anwendungen, insbesondere MS Excel</li><li>▪ Erfahrungen im Bereich Finanzdienstleistungen oder Beteiligungsgesellschaften wünschenswert</li><li>▪ Freude daran, Neues zu lernen und sich ständig weiterzuentwickeln</li><li>▪ Spaß am Reisen</li></ul>
Unser Angebot	<p>Werden Sie Teil unseres kleinen und äußerst sympathischen Teams. In einer Gründerzeitvilla in bester Rheinlage (inkl. Sandstrand) gelegen, erwartet Sie ein ansprechender Arbeitsplatz mit modernster technischer Ausstattung, höhenverstellbaren Tischen und kostenlosen Kalt- und Heißgetränken sowie frischem Obst. Die Arbeit bei uns bietet zahlreiche ansprechende und abwechslungsreiche Aufgaben, die den beruflichen Alltag sehr kurzweilig gestalten. Unser Firmenfitnessprogramm und steuerfreie Essenszuschüsse runden das attraktive Gehaltspaket ab und verbessern nicht nur den Arbeitsalltag, sondern sorgen auch für ein motiviertes und entspanntes Unternehmensklima.</p>

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, melden Sie sich bitte unter [karriere@tso-europe.de](mailto:karriere@tso-europe.de) und übersenden uns einen Lebenslauf sowie die zugehörigen Unterlagen und nennen uns Ihren gewünschten Einstiegszeitpunkt.

Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen!