



Unser Auftraggeber ist ein renommiertes, international agierendes und sehr namhaftes Handels-Unternehmen im Segment LEH. Das Unternehmen bietet mit seinem breiten Filialnetz anspruchsvolle und hochwertige Produkte an. Nachhaltigkeit und Kundennähe bilden dabei den Kern des bekannten Unternehmens. Im Rahmen der starken Expansion suchen wir zur Unterstützung für den Ausbau, Menschen im Bereich

## Expansionsmanagement Region BW (m/w/d)

**Top Perspektive – Verantwortung für die Gewinnung hochwertiger Flächen im Segment Food eines bekannten Handelskonzerns**

### Ihre Aufgaben

- Sicherstellung von Ausbau sowie die Intensivierung des Immobiliengeschäfts Region BW
- Planung/Findung neuer Standorte in belebter städtischer Lage oder infrastrukturell gut gelegenen Lagen
- Kontaktpflege zu Architekten, Bauträgern und Baurechtsbehörden in den jeweiligen Gemeinden und den öffentlichen Verwaltungen, sowie Kontaktpflege zu Maklern, Immobilien-Anbietern, Centerbetreibern und Vermietern
- Sichtung und Vorqualifizierung von Immobilienangeboten sowie die Bewertung von Exposés
- Sicherstellung einer standortgerechten Marktwertberechnung und Bewertung der Gewerbeimmobilien, sowie die Erstellung von qualifizierten Objekt-Bewertungsunterlagen
- Sicherstellung hinsichtlich der Akquisition und Verhandlung von Neuverträgen sowie die Durchführung von sachlichen Vertragsprüfungen
- Sicherstellung der regionalen Immobilienstrategie

### Ihr Profil

- Mehrjährige Erfahrung in der Standortakquise und Expansion im filialisierten Fachhandel oder Lebensmittelhandel und somit umfangreiche Kenntnisse über den Handelsimmobilienmarkt, insbesondere in den Großstädten der Region Süd
- Sehr gutes Netzwerk im Immobilienbereich (Projektentwickler, Immobilieneigentümer, Bauträger und Makler, etc.)
- Solides bautechnisches und juristisches Grundverständnis
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit (Region Süd)
- Erforderliche Sprachkenntnisse: sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift
- Ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Gerne werden allerdings auch Menschen (Berufsanfänger) berücksichtigt, welche sich in der Expansion neu orientieren möchten
- Freude an Pionierarbeit und der Füllung von weißen Flecken in Bezug auf das Filialnetzwerk

Wenn Sie eine spannende Aufgabe in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Sie sind ein "Immobilientalent" und haben Freude daran, Verantwortung zu übernehmen. Sie sind kommunikationsstark, haben Freude an Recherche und Netzwerken und möchten gemeinsam mit unserem Auftraggeber nachhaltig Erfolge in einem wachsenden Markt erzielen. Namhaftes Top- Unternehmen, ansprechendes Gehalt + ein Auto zur privaten Nutzung runden das Angebot mehr als Optimal ab. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer TF168.07



PERSONALPOTENTIAL  
Thomas Frey  
[thomas.frey@personalpotential.de](mailto:thomas.frey@personalpotential.de)  
Luxemburger Allee 75a  
D- 45481 Mülheim an der Ruhr