



Als Unternehmen mit internationalen Standorten unterhält und entwickelt unser Kunde grosse Industrieparks und bietet in der gesamten Schweiz Services rund um Infrastrukturdienstleistungen, Energie-Contracting, Projektplanung und – Umsetzung im Bereich Immobilienentwicklung (Wohn- und Geschäftsgebäude), Quartierentwicklung und/oder Arealentwicklung inkl. Infrastruktur und Energielösungen Kunden mit einem breiten Real Estate Portfolio, z.B. Unternehmen in Industrie, Versicherungen, Banken, etc. mit einem breiten Spektrum an klimafreundlichen und smarten Energielösungen sowie besonderen Referenzen im Bereich Waste-to-Value, Waste-to-Energy und Waste Water Treatment. Zur Entwicklung unseres Energie Contracting Angebots im Segment Real Estate am Standort Basel sind wir beauftragt, einen

Channel Manager Real Estate / Immobilien- & Arealentwicklung (m/w)

zu suchen. Schwerpunkt der Position ist die Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie, Identifikation und Entwicklung von Partnern zur Projektumsetzung, die Projekt- und Kundenbetreuung vom ersten Kontakt bis zur erfolgreichen Projektumsetzung sowohl bei Contracting Lösungen als auch in Joint Ventures, die gesamte Vertragsverhandlungen gemäss Kundenbedürfnisse und der Projektprofitabilität sowie die enge Zusammenarbeit mit internen Kompetenzstellen, Vorbereitung und Management der internen Bewilligungsstufen für Projekte und Investitionen. Darüber hinaus ist der/die StelleninhaberIn verantwortlich für das Design und die Umsetzung der nötigen Prozesse für eine kundenorientierte Organisationsstruktur, das Erreichen der gemäss der Strategie und dem Portfoliopotenzial gesetzten KPIs wie Bestelleingang, Umsatz, Profitabilität, eine hohe Kundenzufriedenheit mit Fokus auf langfristigen und nachhaltige Kundenbeziehungen, das Planen, Überwachen und Aktualisieren von Business Cases und interner Ressourcen in Joint Ventures sowie die gesamte Kommunikation und Koordination der Projekte und Leitung der Projektteams/Projektleiter. In dieser Funktion berichten Sie direkt dem CFO am Standort Schweiz.

Für diese herausfordernde Aufgabe suchen wir einen motivierten Expertem in Projektplanung und –Umsetzung im Bereich Immobilienentwicklung, Quartierentwicklung und/oder Arealentwicklung inkl. Infrastruktur und Energielösungen, geprägt durch Macher-Qualitäten, Engagement, Sales Drive, Spürsinn für Geschäftsmöglichkeiten, proaktivem Handeln und gepaart mit Führungsqualitäten. Zusätzlich bringen Sie ein sehr gutes Kommunikationsverhalten sowie Pragmatismus und ein hohes Mass an Eigenmotivation mit. Ihre Arbeitsweise ist konzeptionell, analytisch und fokussiert auf Best-Practice Lösungen. Besonders wichtig für die Aufgabe sind sehr gute Kenntnisse im Schweizer Real-Estate Markte und seinen wirtschaftlichen, technischen Gegebenheiten sowie ein breites Netzwerk, z.B. im Quartier-, (Industrie)Areal-, Projektentwicklung in Bau-, Wohn-, Gesundheits-, Infrastruktur und Industriesektor. Wir erwarten mehrere Jahre Erfahrung in der Projektplanung und –Umsetzung im Bereich Immobilienentwicklung, Quartierentwicklung und/oder Arealentwicklung inkl. Infrastruktur und Energielösungen. Sie bringen ein abgeschlossenes technisches Studium, idealerweise in Anlagenbau, Bauingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen oder Architektur mit und betreuen Ihre Kunden auf Deutsch, Englisch. Eine weitere Landessprache wie Französisch oder Italienisch wäre von Vorteil. Als Add-on wären Kenntnisse in Energie-Contracting ein Plus.

Bitte rufen Sie uns für eine unverbindliche Vorabklärung an, oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an daniel.gierke@but-executive.ch. Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und sichern Ihnen volle Diskretion zu.

BUTZG0083

Daniel Gierke
Managing Director

B.U.T. Executive Services
Telefon +41 41 747 18 82
www.but-executive.ch