



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

Account Manager Real Estate & Arealentwicklung (m/w/d)

zu suchen. Schwerpunkt der Position ist die Entwicklung einer langfristig angelegten Vertriebsstrategie für nachhaltige und ganzheitliche Konzepte basierend auf Services und Technologielösungen für Erneuerbare Energien und/oder einem zukunftsorientierten Mix aus erneuerbaren und herkömmlichen Energien als Teil der Modernisierung, Sanierung und Transformation von grossen Real Estate Arealen, Industriearealen und Wohnquartieren. Als Basis für eine dauerhafte strategischen Partnerschaften zur gemeinsamen, nachhaltigen Steigerung der Business Values mit den Kunden bauen Sie stetig Ihr Netzwerk zu wichtigen Entscheidungsträgern bei Baufirmen, Generalunternehmen und grossen Real Estate Firmen, Versicherungen, Banken und Pensionskassen aus und vertreten das Unternehmen als Ansprechpartner auf Bau- und Energietechnikmessen und Symposien. Sie entwickeln eine nachhaltige Sales Pipeline, erstellen Offerten und Präsentationen Zusammenarbeit mit den internen Bau-Projektleitern und verhandeln diese bis zum Vertragsabschluss. Weitere Schwerpunkte sind 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 mit Partnern sowie Vorbereitung und Management der internen Bewilligungsstufen für Projekte und Investitionen. In dieser Funktion berichten Sie direkt dem CFO am Standort Schweiz.

Für diese herausfordernde Aufgabe suchen wir einen motivierten und erfahrenen Sales Manager für komplexe Services Energielösungen oder –Technologien für die Baubranche, z.B. für die Modernisierung, Sanierung und Transformation von Gebäuden, Industrieparks und Quartierentwicklung / Real Estate-Wohnparks, idealerweise mit ergänzt durch Kenntnisse für Infrastrukturthemen wie Energie-, Heiz-, Gebäude-, Abwasser-, Sicherheits- und/oder Brandschutztechnik für grosse Areal. Sie sind geprägt durch Macher-Qualitäten, Engagement und proaktivem Handeln gepaart mit einem Spürsinn für Geschäftsmöglichkeiten. Zusätzlich bringen Sie ein sehr gutes Kommunikationsverhalten sowie Pragmatismus und ein hohes Mass an Eigenmotivation mit. Ihre Arbeitsweise ist analytisch und fokussiert auf Best-Practice Lösungen. Besonders wichtig für die Aufgabe sind sehr gute Kenntnisse im Schweizer Real-Estate Markt sowie ein breites Netzwerk, z.B. im Quartier-, (Industrie)Areal-, Projektentwicklung in Bau-, Wohn-, Gesundheits-, Infrastruktur und Industriesektor. Sie bringen ein abgeschlossenes Studium, z.B. in Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik, Bauingenieurwesen oder Architektur mit und betreuen Ihre Kunden auf Deutsch, Englisch. Eine weitere Landessprache wie Französisch oder Italienisch wäre von Vorteil.

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.

BUTZG0096

Daniel Gierke
Managing Director

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