



Projektleiter/-in Immobilienvermarktung (80–100%) – MCI Real Estate AG

Du hast ein Gespür für Immobilien, gehst offen auf Menschen zu und willst mehr bewegen, als nur Besichtigungen zu koordinieren?

Die MCO Real Estate AG ist ein inhabergeführtes, international tätiges Immobilienunternehmen.

Was uns besonders auf dem Markt macht: **Wir verkaufen nicht nur Immobilien – wir entwickeln, investieren, bauen und managen und verkaufen diese.**

Gemeinsam mit unseren Co- Investoren schaffen wir nachhaltige Immobilienwerte und führen Projekte von der ersten Idee, über die planerische und bauliche Umsetzung, bis zur erfolgreichen Vermarktung.

Während viele Unternehmen nur einen Teil des Prozesses abdecken, behalten wir den Überblick über das Ganze. Die Planung erfolgt durch ausgewählte externe Spezialisten, die wir eng begleiten und koordinieren.

Dadurch entstehen kurze Entscheidungswege, ein hoher Qualitätsanspruch und spannende Projekte, bei denen du mehr Einblick erhältst als in einem klassischen Immobilienverkauf.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine erfahrene, motivierte und verkaufsstarke Persönlichkeit, die Menschen begeistert, Chancen erkennt, Verantwortung übernehmen möchte und ein hohes Potential an Verkaufsstärke mitbringt.

Was dich bei uns erwartet

- * Spannende Neubau- und Entwicklungsprojekte mit echtem Potenzial
- * Direkte Zusammenarbeit mit den Entscheidungsträgern
- * Kurze Wege und schnelle Entscheidungen
- * Viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- * Attraktive Verdienstmöglichkeiten
- * Ein modernes, dynamisches und wachsendes Unternehmen
- * Einblicke in die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienbranche
- * Ein Team, das unternehmerisch denkt und handelt



Deine Aufgaben

- * Repräsentation der gesamten MCI Group auf dem Immobilienmarkt
- * Konzeptionelles Erarbeiten von Verkaufsmodellen und Strukturen
- * Verkauf von Eigentumswohnungen, Einfamilienhäusern und Anlageobjekten
- * Betreuung von Kaufinteressenten vom Erstkontakt bis zur Beurkundung
- * Durchführung von Besichtigungen und Verkaufsgesprächen
- * Verantwortung für den Showroom und für die einzelnen Verkaufsoptionen
- * Erarbeitung von Reservierungs- und Verkaufsverträgen in Zusammenarbeit mit Notaren und Juristen
- * Aufbau und Pflege eines starken Netzwerks
- * Aktive Führung bei der Vermarktung unserer Projekte
- * Enge Zusammenarbeit mit Entwicklung, Bau und Management

Das bringst du mit

- * Abgeschlossene Ausbildung oder Weiterbildung im Verkauf, in der Immobilienwirtschaft oder im Projektmanagement
- * Mehrjährige Erfahrung im Immobilienverkauf in der Schweiz (Insbesondere Wohnimmobilien)
- * Freude und Erfahrung im Umgang mit Menschen und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- * Unternehmerisches Denken und eine selbstständige Arbeitsweise
- * Professionelles, sicheres und sympathisches Auftreten
- * Sehr gute Anwenderkenntnisse in Microsoft, CRM-Systemen und digitalen Vermarktungstools
- * Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- * Gute Englischkenntnisse; Spanischkenntnisse sind von Vorteil
- * Führerausweis Kategorie B



Wen wir suchen

Wir suchen keine Person, die einfach nur Termine koordiniert. Wir suchen jemanden mit Sinn und Verstand, Verkaufsflair, Eigeninitiative und echter Freude daran, etwas zu bewegen.

Du erkennst Chancen, übernimmst Verantwortung und möchtest gemeinsam mit uns wachsen? Dann könnte MCO Real Estate AG genau zu dir passen.

Wenn du Immobilien nicht nur verkaufen, sondern Projekte aktiv mitgestalten möchtest, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Einen Einblick in unsere aktuellen Projekte und Tätigkeitsbereiche findest du auf unserer Website: www.mcigroup.ch

Dein Kontakt:

Ivana Juras

HR

ijuras@mcigroup.ch

Tel. 056 402 13 13

Direkt 056 417 72 08