



Senior Relationship Manager (m/w/d)

Die credX AG hat die Vorteile der Plattformökonomie auch für großvolumige Kapitalaufnahmen erschlossen: Auf unserem unabhängigen digitalen Marktplatz für Kapital bringen wir große Unternehmen und professionelle Kapitalgeber verschiedenster Typen zusammen. Dabei verbinden wir in einzigartiger Weise eine tiefe Kenntnis der Kapitalvergabeprozesse, technologisches Know How und regulatorische Expertise.

Bereits heute machen wir so Finanzierungen und Eigenkapitaltransaktionen schneller, transparenter und günstiger. Als Finanzanlagevermittler nach KWG § 32 können wir dabei alle Instrumente nutzen – vom klassischen Kredit über den Schuldschein und die Anleihe bis zum Token. Mit der Weiterentwicklung unserer technologischen Plattform und zunehmender Skalierung verstärken sich diese Vorteile immer mehr.

Für den Ausbau unseres stark wachsenden Bereichs Gewerbliche Immobilienfinanzierung suchen wir einen Senior Relationship Manager (m/w/d) am Unternehmenssitz in Köln.

Ihre Aufgaben

- Sie stellen unsere innovative Plattform bei nationalen und internationalen Unternehmen der Immobilienwirtschaft vor (Entwickler, Bauträger, Bestandsinvestoren),
- akquirieren Neukunden,
- nehmen das Key Account Management für einen wachsenden Kundenstamm wahr und generieren daraus Transaktionen,
- betreuen Ihre Kunden im Transaktionsverlauf (unterstützt von unserer Sachbearbeitung und Hand in Hand mit dem Relationship Management, welches die Kapitalgeber betreut),
- geben mit Ihrem Fachwissen und Ihren Erfahrungen aus den Gesprächen mit Kunden Impulse für die Weiterentwicklung unserer Plattform,
- arbeiten mit daran, credX als führende digitale Plattform für großvolumige Finanzierungen zu positionieren.

Ihr Profil

- Hochschulabschluss oder vergleichbarer Abschluss mit entsprechenden Qualifikationen, wie z.B. eine bank- oder immobilienkaufmännische Ausbildung (m/w/d)
- Erfahrung in der Akquisition und Betreuung von anspruchsvollen Unternehmen der Immobilienwirtschaft für das Kredit- oder Platzierungsgeschäft
- Alternativ: Verantwortung für Finanzierungen oder Platzierungen in einem Immobilienunternehmen und umfangreiches Netzwerk in der Branche
- Affinität für technologische Lösungen und Interesse, Geschäftsprozesse immer weiter zu verbessern



- Starke Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten, ausgeprägte Netzwerkkompetenz
- Hoher Grad an Selbstständigkeit und Selbstorganisation, Reisebereitschaft (max. 1-2 Tage/Woche)
- MS-Office-Kenntnisse, verhandlungssicheres Englisch, sowie Erfahrungen mit CRM-Tools runden Ihr Profil ab

Wir bieten

- Arbeitsplatz im Herzen von Köln, sehr flexible Arbeitszeiten
- Möglichkeit, auch überwiegend im Home-Office zu arbeiten
- Flache Hierarchien, ständiger Austausch mit allen Bereichen
- Individuelle Förderung und Weiterentwicklung
- Fixum + erfolgsabhängige Vergütung, bei entsprechendem Erfolg auch anteilsbasiert möglich

Kontakt

Sind Sie bereit, als Teil unseres Teams, die Finanzierungsprozesse aktiv umzugestalten und mit uns gemeinsam zu wachsen? Dann freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Verfügbarkeit per Mail an sommer@credx.de.