

Stellenausschreibung Expansion Manager (m/w/d)



Du bist kommunikativ, ein echtes Netzwerktalent und kannst Menschen begeistern? Du liebst vielseitige Aufgaben und bist gerne unterwegs? Dann bist du bei uns genau richtig!

In dieser Rolle identifizierst du potenzielle Franchisenehmer und begleitest sie auf dem Weg zu einer erfolgreichen Partnerschaft mit uns. Mit deinem Vertriebstalent und Gespür für Menschen baust du langfristige Beziehungen auf und führst sie zum erfolgreichen Abschluss.

Deine Aufgaben

- Aktive Gewinnung neuer Franchisepartner über Direktansprache, LinkedIn, Walk-Ins sowie persönliche Netzwerke
- Analyse von Marktpotenzialen und Wettbewerbsstrukturen zur strategischen Erschließung neuer Standorte
- Identifikation der Bedürfnisse potenzieller Franchisenehmer durch aktives Zuhören und Entwicklung passgenauer Lösungen
- Souveräne Repräsentation unseres Unternehmens und überzeugende Vermittlung des Mehrwerts unserer Marke
- Aufbau von Vertrauen sowie Entwicklung nachhaltiger Beziehungen zu potenziellen Franchisenehmern über den gesamten Prozess hinweg
- Eigenständige Führung von Vertragsverhandlungen und Begleitung des finalen Vertragsabschlusses mit zukünftigen Franchisepartnern

Dein Profil:

- Erfahrung im Vertrieb, Account Management oder in der Geschäftsentwicklung mit nachweislicher Erfolgsbilanz bei Geschäftsabschlüssen
- Überzeugende, begeisternde Persönlichkeit mit hoher Präsentationsstärke und Leidenschaft für den Verkauf
- Ausgeprägte Fähigkeit, langfristige Beziehungen aufzubauen, Vertrauen zu gewinnen und wertvolle Kontakte nachhaltig zu pflegen
- Hohe Eigenmotivation, Zielstrebigkeit und ein starkes Engagement zur Erreichung ambitionierter Ziele
- Erfahrung im Umgang mit Salesforce von Vorteil

Stellenausschreibung Expansion Manager (m/w/d)



Unser Angebot:

- Hohe Flexibilität durch ein Vertriebsgebiet in der eigenen Region sowie freie Planung von Terminen und Arbeitsalltag
- Regelmäßiger Austausch in Vertriebs- und Teammeetings zur Vernetzung, zum Teilen von Erfahrungen und zum gemeinsamen Lernen
- Attraktive Vergütung mit unbefristeter Festanstellung, Fixgehalt und leistungsabhängiger Komponente
- Firmenwagen nach der Probezeit auch zur privaten Nutzung für maximale Mobilität
- Strukturierte Einarbeitung mit umfassendem Onboarding sowie ein starkes Team mit ausgeprägtem Zusammenhalt
- Motiviertes Team mit offenem Ideenaustausch, gegenseitiger Unterstützung und regelmäßigen Team-Events
- Weitere Benefits wie Corporate Benefits sowie eine betriebliche Altersvorsorge

Bereit für den nächsten Schritt?

Wenn du eine verantwortungsvolle Vertriebsrolle suchst, in der du dein Talent für Netzwerken und Beratung einbringen kannst, dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen. Werde Teil unseres Teams und gestalte mit uns die Zukunft von RE/MAX Germany!

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Kontaktdaten:

Beatrice Mazzoli
HR Manager
jobs@remax.de