



## Erhvervsmægler Advisory & Transaction Services, Investor Leasing

*Er du en ambitiøs og målrettet person med erfaring indenfor udlejning og salg af erhvervsejendomme, og vil du være del af en international organisation med stærke kunderelationer og skarpe kollegaer?*

CBRE er verdens førende erhvervsejendomsrådgiver med mere end 100.000 medarbejdere verden over. Vi er til stede i mere end 100 lande fordelt på over 500 kontorer og arbejder dagligt med hvert et hjørne af ejendomsmarkedet – køb, salg, udlejning, vurdering, investering, rådgivning, administration og drift. Vores kunder spænder blandt andet over ejendomsselskaber, institutionelle investorer, private equity selskaber samt C25 selskaber.

### STILLINGEN

Til at styrke og drive udlejnings- og salgsaktiviteter på det danske marked søger vi en Erhvervsmægler, som vil indgå i et ambitiøst og dynamisk team. Som Erhvervsmægler får du selvstændigt ansvar for at drive udlejning og salg af brugerejendomme på det danske marked, og du vil samtidig blive involveret i indsatser og aktiviteter på tværs af landegrænser.

Investor Leasing Teamet står for udlejning af erhvervsejendomme og salg af brugerejendomme inden for kontor, retail samt industri og logistik og bistår kunder gennem hele processen.

I afdelingen har man et tæt internt samarbejde med virksomhedens research-afdeling, der muliggør at man altid er på forkant og opdateret på markedstendenser, ændringer i efterspørgsel, forretningsmuligheder mv. Der vil herudover være samarbejdsrelationer med andre forretningsområder i selskabet samt andre CBRE enheder på tværs af landegrænser, og du vil derfor også drive og udnytte relationer og synergieffekter som eksisterer i en international organisation.

Mere konkret vil dine ansvarsområder være:

- Salgsopsøgende aktiviteter og kommissionering inden for udlejning og salg af brugerejendomme
- Varetage fremvisninger og dialog med markedet samt forhandlinger
- Varetage kundekontakt, herunder rapporteringer, statusmøder o.l.
- Sagsstyring og rapporteringer samt udfærdigelse af lejekontrakter og købsaftaler
- Indhente oplysninger om potentielle lejere/brugere og lejemål/ejendomme
- Løbende opsøge og pleje netværk og relevante markedsaktører

### DIN PROFIL

Den ideelle kandidat er en dynamisk og energisk person med flere års erfaring inden for udlejning og/eller salg af erhvervsejendomme samt et relevant netværk i branchen. Du er ambitiøs og brænder for at blive del af en international organisation og være med til at drive og eksekvere salgsfremmende aktiviteter i samarbejde med dine kollegaer såvel som på egen hånd. Personligt er du selvstændig, tillidsvækkende og udadvendt, og du er en engageret teamplayer som naturligt skaber tillid til kollegaer og kunderelationer.

Der vil derudover blive lagt vægt på følgende egenskaber:

- Erfaring med udlejning og salg af erhvervsejendomme
- En udadvendt og åben person der favner alle kundetyper
- Personlig og faglig integritet samt høje arbejdsstandarder
- God til at samarbejde på tværs af opgaver og afdelinger
- Vedholdende og en energisk selvstarter
- Struktureret og metodisk tilgang til dit arbejde
- Motiveres af udfordringer og kan holde hovedet koldt i en travl hverdag

Som person trives du i et omskifteligt miljø, hvor tingene ofte går stærkt. Derudover kan du lide at arbejde sammen med mange forskellige fag- og personligheder, er en dreven, positiv og proaktiv person der skaber respekt omkring dig. Vi ser gerne, at du har et smittende godt humør samt et højt drive.

Uddannelsesmæssigt har du en relevant videregående uddannelse, der har givet dig en solid faglig værktøjskasse og indsigt i ejendomsmarkedet.

### **Tiltrædelse**

Stillingen ønskes besat snarest muligt.

Nordic Headhunting bistår CBRE med denne rekruttering. Er du interesseret i at søge stillingen, eller har spørgsmål, er du velkommen til at kontakte enten Konsulent Mark Larsen via mail:

[ml@nordicheadhunting.dk](mailto:ml@nordicheadhunting.dk), mobil: 28 68 21 37 eller Managing Partner Steen Høybye Mortensen via mail: [shm@nordicheadhunting.dk](mailto:shm@nordicheadhunting.dk), mobil: 40 12 38 06.