

CBRE ist das weltweit grösste Dienstleistungsunternehmen auf dem gewerblichen Immobiliensektor mit 90'000 Mitarbeitern in über 100 Ländern. Dank ihrer vielfältigen Spezialisierungsrichtungen verfügt CBRE über ein enormes Experten-Know-how und höchste Professionalität. In der Schweiz ist CBRE mit Büros in Zürich, Basel, Genf und Lausanne mit rund 100 Mitarbeitern vertreten und weist ein kontinuierliches Wachstum auf.

Für unsere Niederlassung in **Basel** suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen

## Real Estate Consultant für den Bereich Vermarktung Büro- / Gewerbe- und Industrieimmobilien - (m/w), 80 - 100%, D/E

### IHRE AUFGABEN

- Begleitung / Beratung von unseren institutionellen und privaten Auftraggebern vom Erstkontakt bis hin zum erfolgreichen Mietvertrags- bzw. Projektabschluss
- Begleitung / Beratung von unseren Interessenten von der ersten Anfrage bis hin zur erfolgreichen Vermietung der passenden Gewerbe- / Bürofläche aus unserem umfangreichen Portfolio
- Betreuung unterschiedlicher Projektgrössen und -anforderungen: Von Arealentwicklungen, über Repositionierungsprojekte, Neuentwicklungen bis hin zur konkreten Objektstrategie im Bestand
- Beratung in unterschiedlichen Projektphasen und -stufen:
  - Mitarbeit in der strategischen Beratung: Inputs für die Planung (Wettbewerb/Vorprojekt), Nutzungskonzepte, Positionierungsempfehlungen, Integration von Zukunftsthemen & -trends, strategische Ansätze für Arealentwicklungen;
  - Erstellung von Vermarktungskonzepten inkl. projektspezifischen, zielgruppenorientierten Vermarktungsstrategie und Produktpositionierung
  - Initiierung und Umsetzung von Vermarktungsmassnahmen – u.a. Führung externer Partner wie z.B. Kommunikationsagenturen
- Aktive Nutzersuche über diverse Kanäle und Netzwerke
- Akquisition von Mandaten und Mitwirkung bei Angebotspräsentationen
- Mitwirkung bei der laufenden Weiterentwicklung unserer Abteilung

### IHRE GRUNDLAGEN & FÄHIGKEITEN

- Bachelor- / Masterabschluss / vergleichbare Ausbildung oder Berufslehre mit Immobilien-Bezug
- Berufserfahrung in der Immobilienvermarktung, -bewirtschaftung oder -bewertung von Gewerbeimmobilien gewünscht
- Weiterbildung wie z.B. SVIT Vermarkter / Treuhänder, MAS in Real Estate / CUREM, IFZ, HWZ MAS Digital Real Estate von Vorteil
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Empathie & kommunikative Fähigkeiten, Teamplayer
- Analytische Denkweise, schnelle Auffassungsgabe, hohe Motivation, Flexibilität und Fähigkeit mehrere Projekte gleichzeitig und selbständig zu betreuen

- Selbstständigkeit sowie ein hoher Qualitätsanspruch
- Muttersprache Schweizerdeutsch/Deutsch
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift; Französisch, sowie weitere Sprachen sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office insbesondere Excel und Power Point

#### IHRE BENEFITS

Es erwartet Sie ein dynamisches und motiviertes Team in einem internationalen Umfeld sowie interdisziplinäre Projekte/Aufgaben mit dem ständigen Austausch & Zusammenarbeit mit weiteren CBRE Abteilungen wie z.B. Research, Building Consultancy, Valuation oder Capital Markets.

Mit hoher Eigenverantwortung können Sie sich Ihrer Tätigkeit widmen, ihr Netzwerk rasch erweitern und Ihre Kompetenzen zunehmend vertiefen. CBRE bietet Ihnen zudem ein professionelles Netzwerk und vielseitige Entwicklungsperspektiven.

Wollen Sie mehr über uns erfahren oder haben Sie noch Fragen? Frau Cornelia Häfliger gibt Ihnen gerne Auskunft und freut sich über Ihre schriftliche Bewerbung per E-Mail an:

[cornelia.haefliger@cbre.com](mailto:cornelia.haefliger@cbre.com)

CBRE (Zürich) AG  
Human Resources  
Bärengasse 29  
8001 Zürich  
Telefon 044 226 30 13

[www.cbre.ch](http://www.cbre.ch)