

Transaktionsberater/in (freiberuflich)

- > Westdeutschland (NRW, Hessen)
- > Süddeutschland (Baden-Württemberg, Bayern)

Ihre Aufgabe

Unsere potentiellen Mandanten haben uns ihr Verkaufsinteresse für ihr Unternehmen bereits mitgeteilt. Als erster Ansprechpartner nehmen Sie höchst vertraulich persönlichen Kontakt zu den potentiellen Mandanten auf. Im ausführlichen Erstgespräch beraten Sie mit diesen ihre Entscheidung, ihr Unternehmen zu veräußern. Sie führen beim potentiellen Mandanten vor Ort eine Verkaufschancen-Analyse und prüfen das Unternehmen nach von AVANDIL festgelegten Qualitätskriterien. Kommen Sie nach dieser mehrstündigen Analyse zu dem Ergebnis, dass bei dem Unternehmen die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf gegeben sind, gewinnen Sie den Mandanten für AVANDIL und schliessen eine Mandatsvereinbarung mit dem Unternehmer ab. Gleich im Anschluss nimmt ein Projekt-Team die weitere Arbeit auf und vermarktet das Unternehmen.

Sie besitzen

- > Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, gehobene Ausdrucksweise
- > Verkaufs- und Akquisitionsgeschick mit Abschlussstärke
- > Souveränes und verbindliches Auftreten. Empathie und Feingefühl
- > Hohes Maß an Selbständigkeit, Eigeninitiative und Disziplin
- > Zielstrebigkeit, Energie und Begeisterung
- > Fähigkeit und Bereitschaft, sich täglich auf neue Branchen, Menschen und Situationen einzustellen und kontinuierlich dazuzulernen
- > Breit gefächertes Branchenwissen
- > Betriebswirtschaftliches Verständnis und allgemeine Kenntnisse im Vertragsrecht
- > Abgeschlossene höhere Ausbildung. Erfahrung als M&A- oder Unternehmensberater, in einer Vertriebs- oder Verkaufstätigkeit
- > MS-Office Kenntnisse

Wir bieten

- > Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem Wachstumsmarkt
- > Bereits akquirierte, qualifizierte und zum Verkauf motivierte Interessenten (Unternehmensverkäufer)
- > Integration in ein angenehmes und hochprofessionelles Team
- > Attraktive Vergütung mit erfolgsorientiertem Prämienmodell
- > Professionelle Einarbeitung, regelmäßiges Coaching und Training
- > Entwicklungsmöglichkeiten in einem stark wachsenden Unternehmen

Möchten Sie an unserem Erfolg teilhaben? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen an Heike Scheffler, karriere@avandil.com, Tel. 0211 / 247 908-30.