

● Wir suchen dich

Head of Sales & Marketing (m/w/d)

Bereich	Umfang	Standort	Start
Genossenschaftliches Wohnen	Vollzeit	Hamburg oder Berlin	So bald wie möglich

Du willst nicht nur verkaufen, sondern Vertrieb und Marketing für eine neue Form des Wohnens von Grund auf mit aufbauen?

Bei homer entwickeln wir genossenschaftliche Wohnprojekte, in denen Menschen bezahlbar, nachhaltig und in Gemeinschaft leben. Wir verbinden hochwertige Architektur mit einem Finanzierungsmodell, das Wohnen jenseits von Miete und Eigentum möglich macht. Unsere Projekte entstehen in Hamburg, Berlin und perspektivisch weiteren Städten.

Als Head of Sales & Marketing verantwortest du, dass die richtigen Menschen von unseren Projekten erfahren und sich für ein Zuhause bei homer entscheiden. Du berichtest direkt an die Geschäftsführung und baust deinen Bereich mit viel Eigenverantwortung auf.

● Deine Aufgaben

Marketing

- Du entwickelst unsere Positionierung als Alternative gegenüber Miete, Eigentum und klassischer Genossenschaft weiter und schärfst Zielgruppen und Personas.
- Du schaffst eine emotionale Ansprache für unser Angebot: ein Zuhause in einer Community, die auf Co-Eigentum beruht.
- Du baust unsere Vermarktungskanäle über Immobilienportale hinaus auf: Website, Social Media, Presse, Genossenschaftsnetzwerke und Präsenz vor Ort.
- Du erschließt Partnerschaften als Kanal, etwa mit Sozialträgern, Kitas und Arbeitgebern in der Region.
- Du verantwortest Vermarktungsunterlagen wie Exposés, FAQs und Rechenbeispiele, gemeinsam mit unserem Architektur- und Finanzteam.
- Du steuerst Budget und Kanäle anhand klarer Kennzahlen.

Sales

- Du entwickelst unsere Vertriebsstrategie und definierst den Prozess von der ersten Anfrage bis zur Reservierung.
- Du führst Informationsveranstaltungen, Einzelgespräche und Termine vor Ort durch und begleitest Interessent*innen bis zur Entscheidung.
- Du baust eine KI-gestützte Vermarktungs- und Vertriebsstruktur auf.
- Du setzt Vermarktungsziele pro Projekt und machst den Vertriebsfortschritt messbar.
- Du baust Interessentenverwaltung und Nachverfolgung auf – mit CRM und KI-gestützt.
- Du arbeitest eng mit unserem Genossenschaftsmanagement zusammen, das die Mitglieder ab der Reservierung weiter begleitet.

● Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise mit Verantwortung für Strategie, Prozesse und Ergebnisse.
- Erfahrung im Marketing oder die Bereitschaft, dich schnell in Kanäle und Kampagnen einzuarbeiten.
- Du denkst in Trichtern und Kennzahlen und arbeitest gern strukturiert mit Daten.
- Du kannst komplexe Themen wie Genossenschaft und Finanzierung einfach und überzeugend erklären.
- Du arbeitest eigenständig, packst selbst an und baust gern Dinge von Grund auf auf.
- Du identifizierst dich mit gemeinschaftlichem, nachhaltigem Wohnen.
- Erfahrung in der Immobilienbranche ist ein Plus, aber keine Voraussetzung.
- Reisebereitschaft zwischen Hamburg, Berlin und unseren Projektstandorten.

● Was wir dir bieten

- Eine Leitungsrolle mit echtem Gestaltungsspielraum und direktem Draht zur Geschäftsführung.
- Ein faires Fixgehalt und einen Bonus für gute Ergebnisse.
- Ein kleines, erfahrenes Team aus Architektur, Projektentwicklung und Genossenschaftsmanagement an attraktiven und zentral gelegenen Arbeitsorten in Berlin und Hamburg.
- Eine Aufgabe mit gesellschaftlicher Wirkung und langfristiger Perspektive.

Bewirb dich!

Schick uns deinen Lebenslauf und erzähl uns kurz, was du in den ersten 90 Tagen bei homer angehen würdest.

hello@homer.community →

Hamburg

Neues Amt Altona
Große Bergstraße 264–266
22767 Hamburg

Berlin

Deutsches Architekturzentrum (DAZ)
Wilhelmine-Gemberg-Weg 6, Aufgang G
10179 Berlin