

● Wir suchen dich

Sales Manager (m/w/d)

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

Gemeinsam bauen, nicht alleine kaufen. Hilf uns, eine neue Form des Wohnens Wirklichkeit werden zu lassen.

Wohnen ist eine der wichtigsten Entscheidungen im Leben – und trotzdem stehen viele Menschen vor einer Wahl, die sich nicht richtig anfühlt: hohe Mieten zahlen oder sich mit einem Immobilienkauf finanziell langfristig binden.

Wir bei homer glauben, dass es einen anderen Weg gibt. Wir entwickeln genossenschaftliche Wohnprojekte, die hochwertige Architektur, langfristige Sicherheit und gemeinschaftliches Wohnen miteinander verbinden.

Menschen schaffen sich ein Zuhause, ohne dafür allein Eigentum erwerben zu müssen.

Dafür suchen wir Dich. Du bringst Menschen für unsere Projekte zusammen, führst sie vom ersten Interesse bis zur Reservierung und sorgst dafür, dass aus unserer Idee gelebte Realität wird.

● Deine Aufgaben

- Du gewinnst Interessent*innen für unsere Wohnprojekte und begleitest sie vom ersten Kontakt bis zur Reservierung.
- Du führst Informationsveranstaltungen, persönliche Gespräche und Termine vor Ort durch und machst unser Wohnmodell verständlich und erlebbar.
- Du entwickelst einen strukturierten Vertriebsprozess, der Interessierte zuverlässig durch ihre Entscheidungsphase begleitet.
- Du behältst den Überblick über Anfragen, Conversion Rates und Vermarktungsziele und sorgst dafür, dass wir unsere Projekte erfolgreich vermarkten.
- Du baust unsere Interessentenverwaltung und das Follow-up mit CRM und KI-gestützten Werkzeugen effizient auf.
- Du erschließt neue Vertriebskanäle und Partnerschaften, über die wir Menschen erreichen, für die unser Wohnmodell interessant ist.
- Du arbeitest eng mit unserem Genossenschaftsmanagement zusammen, das die Mitglieder ab der Reservierung weiter begleitet.

Du denkst Marketing mit:

- • Du erkennst, welche Botschaften und Kanäle die richtigen Menschen erreichen, und entwickelst unsere Vermarktung gemeinsam mit dem Team weiter.
- • Du sorgst dafür, dass unsere Projekte verständlich, überzeugend und zielgruppengerecht präsentiert werden.

● Das bringst du mit

- Du hast Erfahrung im Vertrieb und Freude daran, Menschen für ein Produkt oder eine Idee zu begeistern – idealerweise auch bei erklärungsbedürftigen Angeboten.
- Du gehst aktiv auf Interessent*innen zu, führst überzeugende Gespräche und bleibst konsequent dran, bis aus ersten Kontakten konkrete Entscheidungen werden.
- Du denkst in Zielen und Abschlüssen, arbeitest strukturiert mit Kennzahlen und weißt, wie Du Deine Vertriebsaktivitäten wirksam priorisierst.
- Du packst selbst mit an und baust Vertriebsprozesse eigenständig auf, statt darauf zu warten, dass alles bereits vorhanden ist.
- Du hast ein gutes Gespür für Menschen, kannst komplexe Themen verständlich erklären und unterschiedliche Interessen zusammenbringen.
- Du nutzt digitale Tools und KI selbstverständlich, um Deine Arbeit effizienter zu gestalten und neue Wege im Vertrieb auszuprobieren.
- Du identifizierst Dich mit unserer Idee, Wohnen gemeinschaftlich, nachhaltig und langfristig anders zu gestalten.
- Erfahrung in der Immobilienbranche ist ein Plus, aber keine Voraussetzung.
- Du bist bereit, zwischen Berlin, Hamburg und unseren Projektstandorten zu reisen.

● Was wir dir bieten

- Eine Aufgabe mit Sinn: Du hilfst dabei, eine Wohnform aufzubauen, die Menschen langfristig neue Möglichkeiten eröffnet.
- Verantwortung, die etwas bewegt: Du siehst unmittelbar, wie Deine Arbeit dazu beiträgt, dass unsere Wohnprojekte Realität werden.
- Faire Vergütung mit Erfolgsbeteiligung: Wir bieten ein Fixgehalt und einen leistungsbezogenen Bonus. Darüber hinaus entwickeln wir ein Modell, das Mitarbeitende abhängig von ihrer Rolle am gemeinsamen Unternehmenserfolg beteiligt.
- Ein starkes Team: Du arbeitest mit erfahrenen Menschen aus Architektur, Projektentwicklung und Genossenschaftsmanagement zusammen.
- Aufbauen statt verwalten: Du kannst Vertriebsprozesse etablieren, neue Wege ausprobieren und Deine Ergebnisse direkt sichtbar machen.
- Langfristig denken: Wir bauen homer nicht für einen schnellen Exit auf, sondern entwickeln ein Unternehmen mit einer langfristigen 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 →

Berlin

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

Hamburg

Neues Amt Altona
Große Bergstraße 264–266
22767 Hamburg