

Your space for growth.



Mit klarem Kurs und einem starken Team an Bord unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre Real-Estate-Projekte erfolgreich zu machen. Dabei setzen wir auf Unternehmergeist, Leidenschaft und nachhaltiges Denken. Vertrauen, Verlässlichkeit und Transparenz sind für uns Grundlagen echter Partnerschaft. Mit Innovationskraft und echtem Engagement gehen wir über klassische Dienstleistung hinaus: Wir sind Mitdenker, Wegbereiter und Möglichmacher. Starten Sie mit uns durch – und gestalten die Zukunft der Immobilienwelt aktiv mit!

(SENIOR) CONSULTANT (M/W/D) FÜR DEN BEREICH OFFICE LETTING

VOLLZEIT (40 STD./WOCHE), FRANKFURT AM MAIN

IHRE AUFGABEN BEI UNS:

- In dieser Position beraten Sie nationale und internationale Unternehmen, Eigentümer und Investoren ganzheitlich entlang des gesamten Lebenszyklus von Büro- und Mixed-Use-Immobilien - mit klarem Fokus auf nachhaltige Wertschöpfung, strategische Positionierung und unternehmerische Verantwortung.
- Eigenverantwortliche Akquisition neuer Mandate im Vermietungs- und Transaktionsbereich sowie konsequente Weiterentwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen
- Strategische Mieter-, Eigentümer- und Investorenberatung bei der Entwicklung maßgeschneiderter Büroimmobilienlösungen unter Berücksichtigung von Markt-, Standort- und Unternehmensanforderungen
- Ganzheitliche Steuerung komplexer Vermietungs- und Transaktionsprozesse – von der Mandatierung über die Strukturierung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Akquisition von Beratungs- und Vermietungsmandaten sowie Initiierung strukturierter Off-Market-Transaktionen auf Basis Ihres belastbaren Netzwerks
- Erstellung fundierter Markt-, Standort- und Portfolioanalysen zur Ableitung belastbarer Entscheidungsgrundlagen und Handlungsempfehlungen
- Entwicklung von Preis- und Vermarktungsstrategien, Erstellung hochwertiger Pitch-Präsentationen, Exposé und Vermarktungsunterlagen
- Strukturierung und Koordination von Beratungs- und Vermietungsprozessen – einschließlich professionellem Stakeholder-Management
- Führung anspruchsvoller Vertrags- und Preisverhandlungen mit Eigentümern, Developern, Investoren und Mietern
- Begleitung von Kaufvertragsverhandlungen sowie Unterstützung bei der Vertragsgestaltung und -abwicklung
- Aktiver Ausbau Ihres Markt- und Kundennetzwerks mit dem Ziel langfristiger, vertrauensvoller Mandantenbeziehungen

IHR PROFIL:

- Fundierte immobilienwirtschaftliche Ausbildung oder immobilienkaufmännischer Hintergrund, idealerweise ergänzt durch vertiefende immobilien-spezifische Qualifikationen
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Bürovermietung bzw. Office Advisory mit Schwerpunkt auf strategischer Mieter- und Eigentümerberatung
- Tiefgehende Markt- und Standortkenntnisse im Office- und Mixed-Use-Segment zur Entwicklung nachhaltiger Vermietungs- und Positionierungsstrategien
- Beratungskompetenz entlang des gesamten Vermietungsprozesses – von Markt- und Wettbewerbsanalysen über Flächenpositionierung bis hin zu Vertragsverhandlungen
- Strukturierte, eigenverantwortliche und zielorientierte Arbeitsweise mit ausgeprägter Mandanten- und Serviceorientierung
- Stark ausgeprägte analytische Fähigkeiten zur Ableitung marktgerechter Mietpreisstrategien sowie zur Bewertung von Incentive- und Vertragsstrukturen
- Souveränes Auftreten sowie ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke gegenüber Mietern, Eigentümern und institutionellen Investoren
- Anwendungssichere Kenntnisse in wirtschaftlichen Analysen und Szenariorechnungen (z. B. Cashflow-Betrachtungen, Mietpreis- und Renditeanalysen)
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse für nationale und internationale Mandate
- Professioneller Umgang mit Microsoft Office, insbesondere Excel zur Analyse von Vermietungskennzahlen und PowerPoint zur adressatengerechten Präsentation von Vermarktungsstrategien

UNSER ANGEBOT:

Als mittelständisches, inhabergeführtes Beratungsunternehmen stehen wir für Verlässlichkeit, unternehmerische Klarheit und echte Nähe – zu unseren Mandanten wie auch im Team.

- Persönliche Wertschätzung und direkte Kommunikation – kurze Wege, offene Türen und ein partnerschaftlicher Austausch auf Augenhöhe
- Flache Hierarchien mit unternehmerischem Gestaltungsspielraum – wir vertrauen auf Eigenverantwortung und fördern aktive Mitgestaltung
- Schnelle, pragmatische Entscheidungen durch unmittelbare Abstimmung mit der Geschäftsführung – ohne Konzernstrukturen oder langwierige Abstimmungsprozesse
- Verbindliches, kollegiales Miteinander in einem stabilen, gewachsenen Team mit hoher Identifikation und gegenseitigem Vertrauen
- Individuelle Entwicklungsperspektiven – gezielte Förderung Ihrer fachlichen und persönlichen Stärken in einem anspruchsvollen Beratungsumfeld
- Sichtbarkeit Ihrer Leistung – Sie übernehmen Verantwortung und sehen unmittelbar, wie Ihr Beitrag Mandantenbeziehungen und Unternehmenserfolg prägt
- Gelebte Werte wie Vertrauen, Verlässlichkeit und Verantwortungsbewusstsein als Fundament unserer täglichen Zusammenarbeit
- Langfristige Perspektive, unterstützt durch eine betriebliche Altersvorsorge

WANN WOLLEN WIR GEMEINSAM STARTEN?

Ihre Zukunft steht nicht in den Sternen. Bringen Sie jetzt Schub in Ihre Karriere und senden Sie uns Ihre aussagekräftige und vollständige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins ausschließlich als PDF-Datei per E-Mail an: bewerbung@nai-apollo.de