



## **KARRIERE ALS IMMOBILIEN- VERMITTLER (M/W/D)**

- jedes Alter
- gute Verdienstmöglichkeit
- interne Ausbildung
- IHK Abschluss möglich
- freie Zeiteinteilung
- interne Ausbildung



# Die Karriere für selbstständige Immobilienmakler (m/w/d)

für den Raum Bottrop, Gladbeck, Dorsten

willkommen bei der Postbank Immobilien GmbH - dem Makler der Deutschen Bank!

Ja, wir wollen ganz nach oben. An die Spitze. Wir wollen die Nr. 1 der Immobilienvertriebe in Deutschland werden. Und weil wir wissen, dass wir dieses Ziel erreichen können, arbeiten wir täglich engagiert darauf hin.

Gegründet 1984 in Hameln, blicken wir auf eine 30-jährige Erfolgsgeschichte als einer der größten überregionalen Makler für privates Wohneigentum zurück. Unsere Wurzeln liegen in der BHW Bausparkasse. Heute sind wir Teil eines der größten Finanzdienstleister Deutschlands. Mit rund 12,5 Mio. Kunden, über 3000 mobilen Beraterinnen und Beratern in rund 4600 Standorten.

Lernen Sie die Postbank Immobilien GmbH und ihre Menschen kennen. Teilen Sie unsere Visionen und informieren Sie sich über unsere Angebote und Dienstleistungen. Machen Sie sich so Ihr eigenes Bild von einem Immobilienmaklerunternehmen, das auf jahrzehntelange Erfahrung in einem komplexen Markt zurückblicken kann.

## Ihre Perspektiven

Sie kennen sich gut mit Akquisition und Vermittlung von Immobilien aus bzw. sind bereits im Vertrieb tätig – und gehen dabei versiert mit PC und Internet um. Mit Ihrer Kommunikationsstärke und fachlichen Kompetenz gelingt es Ihnen spielend, aus Interessenten glückliche Kunden zu machen. Sie haben Spaß am Umgang mit Menschen – und den unbedingten Willen zum Erfolg.

Oder sind Sie Quereinsteiger und wollen in einem neuen Berufsfeld Karriere machen? Auch dann sind Sie gefragt.

## Ihre Vorteile

- Ein einzigartiges Markt und Kundenpotenzial sowie zusätzliche Vertriebschancen über die Postbank Filialen und Finanzberatungsgesellschaften der Marke Postbank und der Deutschen Bank.
- Als starker Partner unterstützen wir Sie mit wirkungsvollen Werbemaßnahmen und digitalen Tools zur Akquise und Verkauf
- Mit wirksamen Werbemaßnahmen sowie individuellen Fachseminaren und Weiterbildungen unterstützen wir Sie, damit Sie kontinuierlich wachsen können.
- Freuen Sie sich auf eine verantwortungsvolle Aufgabe mit hervorragender Perspektive, in der Sie Ihr Know how gezielt ausspielen können - **top Verdienstmöglichkeiten inklusive.**

## Ihr Profil

- idealerweise Erfahrung in der Akquisition und Vermittlung von privaten Wohnimmobilien, mindestens jedoch im Vertrieb oder in vertriebsnahen Tätigkeiten
- starke Identifikation mit dem selbstständigen Maklerberuf
- Beratungskompetenz, Gespür für Kundenwünsche und -anforderungen
- ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit im Umgang mit Kunden

## Ihre Aufgaben

- Vermittlung von Immobilien als selbstständiger Immobilienberater (m/w/d) innerhalb eines festen Vertriebsgebiets
- Zusammenarbeit mit den Beraterinnen und Beratern der Postbank Finanzberatung und der Postbank Filialvertrieb AG  
Beratung der Postbank Kunden zum Thema Immobilienerwerb, -verkauf und -vermietung.

## Ihre Ertragschancen

- Bearbeitung eines Marktgebiets mit großem Potenzial
- Gewinnung von Baufinanzierungs- und Bauspartipps und Weiterleitung an die Kolleginnen und Kollegen in der Postbank Finanzierung AG und Postbank Filialvertrieb AG
- Akquise regionaler Bauträger und weiterer Kooperationspartner außerhalb der Postbank
- Aussichtsreiche Empfehlungen auf Basis kontinuierlicher Kundenberatung



# Optimale Vorbereitung. Für beste Ergebnisse

## **Persönlicher Einarbeitungsplan**

- zu Beginn Ihrer Tätigkeit entwickeln wir mit Ihnen gemeinsam einen persönlichen Einarbeitungsplan mit wichtigen Orientierungshilfen für das erste Jahr. Der Plan beinhaltet neben der Einarbeitung in das Team vor Ort auch einzelne Qualifizierungsbausteine, die Sie für den Start fit machen.



## **Basisseminar**

- In unserem 10-tägigen Basisseminar erarbeiten unsere Trainer gemeinsam mit Ihnen den Maklerprozess "Makeln bei der Postbank Immobilien GmbH". Inhalte sind zum Beispiel die Gestaltung der Zusammenarbeit mit den Verbundpartnern, Immobilienakquisition und -vermarktung, Objektbewertung und -präsentation sowie die Live-Anwendung der einzelnen Arbeitsschritte in der Maklersoftware FIO.

## **Seminare und Coaching**

- die Qualifizierung unserer Maklerinnen und Makler hat stets einen hohen Stellenwert. Daher profitieren Sie bei uns von einem umfangreichen, für Sie kostenlosen Seminarprogramm. Weiterführende Qualifizierung bieten wir in Form von Workshops und regelmäßigen Vertriebsstrainings in den Regionen an. Mit dem Praxistrainer Ihrer Direktion vertiefen Sie Ihr Wissen zum Einsatz der Maklersoftware FIO. Darüber hinaus können Sie sich mit Bausteinen zu "Makeln bei der Postbank Immobilien GmbH" und zur Maklersoftware sowie zu ergänzenden Themen rund um das Thema "Eigene vier Wände" selbst weiterbilden.

# Abschluss - IHK - Zertifikat

## IHK - Zertifikat

- Kompetenz und Fachthemen sind für die Postbank Immobilien GmbH ein Qualitätsprädikat. Daher arbeiten wir bereits seit mehreren Jahren mit dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Bochum (EBZ) zusammen. Im Rahmen eines ca. 6-monatigen Qualifizierungslehrgangs zum Immobilienvermittler IHK werden folgende Themen geschult:
- Grundlagen der Immobilienvermittlung
- Finanzierung
- Immobilien- und Maklerrecht
- Marketing
- Bautechnik
- Persönlichkeit und Kommunikation



## Dieser hochwertige Abschluss bedeutet für Sie

- Sie schärfen Ihr Profil als professioneller Makler (m/w/d)
- Das Zertifikat schafft Vertrauen bei Kunden und Geschäftspartnern
- Sie erfüllen die Anforderungen der Fortbildungspflicht ab 01.08.2018

Es ist uns sehr wichtig, Maklerinnen und Makler mit Führungspotenzial in besonderem Maße zu fördern. Speziell entwickelte Führungstrainings bauen modular aufeinander auf

# Vertriebsunterstützung

## Informationen, um im Markt vorn dabei zu sein

- Sie erhalten alle erforderlichen Materialien für eine professionelle und rechtlich begleitete Immobilienvermittlung. Nach Vertragsabschluss werden Ihnen Ihre Unterlagen automatisch und kostenlos zugesendet.
- Egal, ob Akquisitions- oder Vermittlungsaktivitäten oder vielleicht nur ein Plakat: Ihnen steht eine Vielzahl kostengünstiger Marketingprodukte zur Verfügung. Vom Flyer über die eigene Website bis zum personalisierten Immobilienjournal - Sie bekommen stets eine schnelle Unterstützung von den Marketingprofis aus der Zentrale. So gelingt es Ihnen, sich vom Wettbewerb positiv abzuheben.
- Außerdem profitieren Sie von unseren Konzernmagazinen "Wohnen", "FinanzSpezial" und "bankpost". Die Themenspektren reichen von wichtigen politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen bis hin zu Berichterstattungen über regionale Events, vertriebllich realisierte Strategien und wichtige Produktinformationen der Postbank.



# Modernste Vermarktungsinstrumente

## Immobilienportale

- Teure Kontingente von Immobilienportalen gehören der Vergangenheit an. Bei der Postbank Immobilien GmbH können Sie - in der Zahl unbegrenzt - Verkaufsangebote in die Immobilienbörsen Immoscout24 sowie ebay Kleinanzeigen und Immowelt einspielen. Und das geht ganz einfach: Mit nur einem Klick in der Maklersonline FIO schalten Sie Ihre Objekte frei

## virtuelle 360° Besichtigung

- Durch die Vorabbesichtigung in diesem Format können Interessenten direkt einschätzen, ob die Immobilie für sie in Frage kommt. So können sich Makler und Eigentümer gezielt auf potenzielle Käufer konzentrieren. Die virtuelle Besichtigung wird dabei direkt in der Maklersonline FIO erstellt.

## 24-Std. Grundriss Optimierung

- Das Exposé ist Ihr Aushängeschild - und dazu gehören auch professionell gestaltete Grundrisse. Die Firma Immografik mit 24h Lieferservice garantiert eine hohe Auflösung der Grundrisse bis ins Detail - für Internet Vermarktung und gedruckte Exposés. Auch unterschiedliche Möblierungen sind möglich

## personalisierte Hilfsmittel

- Mit der Socoto Werbebox können Sie Ihre Werbemittel schnell und einfach selbst gestalten und auch buchen. Vorlagen im Corporate Design der Postbank werden mit Kontaktdaten individualisiert

## Marktinformationen

- Mit den IMV Marktdaten haben Sie Zugang zu inserierten Wohnimmobilien und Grundstücken, die von Maklern, Banken, Sparkassen oder privat angeboten werden. Damit können Sie Akquisition im Markt für Ihren Bestand oder potenziellen Kaufinteressenten betreiben

## 24-Std. Grundriss Optimierung

- Das Exposé ist Ihr Aushängeschild - und dazu gehören auch professionell gestaltete Grundrisse. Die Firma Immografik mit 24h Lieferservice garantiert eine hohe Auflösung der Grundrisse bis ins Detail - für Internet Vermarktung und gedruckte Exposés. Auch unterschiedliche Möblierungen sind möglich

## Bewertungssoftware

- Ihre Marktpreiseinschätzung steht mit dieser Software auf einem soliden Fundament. Sie überzeugen mit einem standardisierten und professionellen Verfahren ein hochwertiges Bewertungsexposé für Ihre Kunden und steigern Ihre Kompetenz im Kundengespräch durch umfassende Marktkenntnisse

## Empfehlungsmanagement

- Über unseren Partner Makler-Empfehlung.de haben Sie die Möglichkeit, Bewertungen von Kunden einzusammeln, Referenzobjekte abzubilden und Ihre digitale Reputation transparent und nachhaltig darzustellen.

# Ein cleveres Geschäftsmodell. Persönlich und digital

**Bei uns profitieren Sie vor allem von Ihrer persönlichen Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen der Postbank Finanzberatung AG und der Postbank Filialvertrieb AG - eine einzigartige Basis, um als Immobilienmakler (m/w/d) erfolgreich zu sein**

- Die tägliche Zusammenarbeit im regionalen Vertriebsteam, insbesondere die Weiterleitung von potenziellen Immobilienverkäufern an Sie, ist eine sehr gute Grundlage für Ihren Erfolg
- Umgekehrt leiten Sie Immobilieninteressenten an die Baufinanzierungsspezialisten weiter. So wird das Beratungserlebnis für unsere Kunden optimiert und Sie haben die Möglichkeit, zusätzliche Einnahmen zu erzielen.
- Das aktuelle Marktumfeld und das Zinsniveau bieten vielfältige Chancen im Wertpapiergeschäft - und Immobilienverkäufer benötigen häufig alternative Anlageformen für ihren Verkaufserlös. Dafür können Sie einen gemeinsamen Termin mit einem Wertpapierspezialisten vereinbaren.
- Wir geben Ihnen innovative digitale Tools an die Hand, die Sie bei der Zuführung von Kundenleads und zeitgemäßer Beratung unterstützen. Zum Beispiel können Sie über unsere Mobile Sales App Interessenten schnell, nachvollziehbar und vertriebsübergreifend weiterleiten. Und Immobilieninteressenten werden für Sie durch ein Service-Center vorqualifiziert und digital an Sie übermittelt. Eine nicht zu unterschätzende Entlastung in Ihrem Tagesgeschäft.



# Interesse geweckt?

## Wie geht es nun weiter?

Danke, dass Sie die Informationen bis zu Ende gelesen haben.  
Sie scheinen interessiert zu sein.  
Dann möchten wir uns noch kurz vorstellen.



Carina Hoppius - Vertriebsleiterin

Unsere "Chefin" für den Raum Bottrop,  
Gladbeck und Dorsten.



Andreas Bricks  
Assistent der Vertriebsleitung

**Ihr Ansprechpartner bei Fragen zur  
Bewerbung unter 0170 - 5 777 888**



### **weitere Teammitglieder**

Gabriele Menzel - Gebietsleiterin IHK

Andrea Märzsch - Gebietsleiterin  
Finanzberater

Jens Körper - Büroleitung Gladbeck

Muhammet Cavus - Finanzberater

Jeremy Kohl - Auszubildender

Jan Höwekenmeier - Filiale Bottrop



immobilien\_gla\_bot\_dorsten



immobilien.hoppius

[www.immobilien-hoppius.de](http://www.immobilien-hoppius.de)