

Brostaden är ett helägt dotterbolag till Castellum AB som är ett av de större börsnoterade fastighetsbolagen i Sverige vars aktie är registrerad på NASDAQ OMX Stockholm AB Large Cap. Brostadens affärsidé är att erbjuda lokaler och därtill knutna tjänster till nöjda kunder. Därigenom skapar vi maximal direktavkastning samt värdetillväxt till ägarna. Det övergripande långsiktiga ekonomiska målet för Brostaden är en årlig ökning av förvaltningsresultatet på 10 %.

Brostaden bedriver sin verksamhet i Storstockholm. Fastighetsbeståndet utgörs uteslutande av kommersiella fastigheter och fastigheterna är strategiskt belägna utanför centrala Stockholm i nära anslutning till genomfartsleder och lättillgängligt med bra kommunikationer. Brostaden äger ca 90 fastigheter med en total area på omkring 535 000 m². Ambitionen är att alltid ha nära och bra kontakt med kunderna. Att vara insatt i deras verksamhet, vardag och framtid, är en förutsättning för att kunna vara en värdefull affärspartner. Därför prioriterar vi en fortlöpande dialog med våra kunder, vilket är en av anledningarna till att vi har ett branschens bästa NKI-resultat.

Vi är ca 40 medarbetare som arbetar med projektutveckling, förvaltning, kundvård, uthyrning, ledning, ekonomi, analys/värdering, och teknik. Vi finns i trevliga lokaler i Johanneshov och är mycket stolta över att två år i rad utsetts till en Sveriges bästa arbetsplatser i "Great place to work". Vi är ett framgångsrikt och stabilt tillväxtföretag som nu fortsätter vår utveckling genom att bygga upp en ny fastighetsutvecklingsenhet som ska möjliggöra fortsatt årlig ökning av förvaltningsresultatet på 10 %.

För att säkerställa framgång i våra utvecklingsprojekt söker vi:

Projektuthyrare

Unik roll i ett positivt och stabilt tillväxtföretag

Säkerställ vår framgång – attrahera kunder till våra nya lokaler

Du blir en viktig kugge i att skapa vårt företags tillväxt genom att driva uthyrningen i våra viktigaste fastighetsutvecklingsprojekt. Arbetet har en tydlig affärsmässig koppling till vår målsättning att öka förvaltningsresultatet med 10 % per år.

I samarbete med kollegor och företagsledning driver du uthyrningsarbetet i tidiga skeden:

- **Kundkartläggning:** Du arbetar proaktivt och kontinuerligt med att ta en stor mängd kontakter i marknaden. Att förstå branschtrender och potentiella kunders utvecklingscykler är kritiskt för att lyckas i rollen.
- **Attrahera kunder:** Brostaden arbetar efter strukturerad säljprocess med tydliga mål för antal kundmöten etc. I denna säljande roll äger du kundkontakten från det första "kalla samtalet", via kundmöten och "på-platsen-besök" till förhandling. Att på ett lyhört och affärsmässigt sätt kunna erbjuda rätt lösning till rätt kund är en framgångsfaktor.
- **Förhandling och kontraktsutformning:** I samverkan med andra nyckelpersoner i vårt företag driver du arbetet med förhandling, kontraktsutformning och slutgiltig affärsuppgörelse.

Din bakgrund

Vi söker dig som har framgångsrik erfarenhet av försäljning och uthyrning. Vi värdesätter akademisk utbildning men anser att den personliga förmågan att nå avslut i affärer är det som är avgörande. Vi söker en positiv och energirik person som är duktig på att nå resultat i team.

Vi kan erbjuda dig ett mycket spännande, affärsnära och varierande arbete med stor möjlighet att påverka utvecklingen i vårt positiva och framgångsrika företag.

Kontaktinformation

För mer information kontakta gärna Fredrik Hemviken på Navigio Rekrytering & Ledarskap, 08-662 87 00. Vi ser fram emot din ansökan före 9/6 på www.navigio.se