

<https://abc-immo.de/job/expansionsmanager-m-w-d/>

Expansionsmanager (m/w/d)

Zunächst möchten wir uns gerne bei Dir vorstellen: wir sind ein familiengeführtes und innovatives Unternehmen, das stets nach dem bestmöglichen Erfolg greift. Dabei setzen wir auf die Erfahrungen aus fünf Generationen Handwerk und nutzen diese für unser weitreichendes Wachstum, das unser Netz an Fachgeschäften jährlich um 15 bis 20 Standorte anwachsen lässt und suchen daher für unsere weitere Expansion einen Expansionsmanager (m/w/d)

Arbeitgeber

Schäfer Dein Bäcker GmbH

[Mehr über Schäfer Dein Bäcker](#)

Veröffentlichungsdatum

8. Mai 2025

DEIN JOB BEI UNS – SO VIELFÄLTIG WIE DU ES BIST...

- **Immobilien suche:** Du bist aktiv auf der Suche nach passenden Immobilien, um unser Filialnetz jedes Jahr um 20 – 30 Standorte zu erweitern. Dabei nutzt Du etablierte Maklernetzwerke und wirst auf Fahrten durch „deine Region“, neue, vielversprechende Objekte direkt vor Ort entdecken.
- **Immobilienbewertung:** Du bewertest Immobilien anhand von Faktoren wie Standort, Flächenzuschnitt, Infrastruktur und Nutzungspotenzial. Zudem analysierst Du die aktuellen Marktbedingungen und entwickelst gezielte Suchstrategien, um die besten Objekte für den Ausbau unseres Filialnetzes zu finden.
- **Besichtigungs- und Anmietungsprozess:** Du organisierst und führst Immobilienbesichtigungen durch, erstellst fundierte Entscheidungsvorlagen für die Geschäftsführung und führst detaillierte Chancen-Risiko-Analysen sowie Standortbewertungen durch. Dabei begleitest Du den gesamten Verhandlungsprozess mit Eigentümern und Vermietern und sorgst für eine erfolgreiche Vertragsabwicklung.
- **Vertragsmanagement:** Du unterstützt bei der Gestaltung von Kauf- und Mietverträgen in enger Zusammenarbeit mit unseren externen Rechtsanwälten, prüfst und stimmst die Vertragskonditionen ab und begleitest den gesamten Prozess bis hin zur finalen Unterzeichnung der Verträge.
- **Projektschnittstelle:** Du arbeitest eng mit internen und externen Teams, wie Filialplanung, Architektur und Baukoordination, zusammen und stellst eine reibungslose Übergabe der Flächen und Immobilien an die Bauabteilung sicher.
- **Netzwerkausbau:** Du trägst aktiv zum Ausbau unseres Netzwerks bei, indem Du Beziehungen zu Maklern, Projektträgern und Eigentümern aufbaust und pflegst.

DAS ERWARTET DICH...

- Du profitierst von einer individuellen Einarbeitung sowie einer persönlichen und fachlichen Betreuung.
- Du erhältst kontinuierliches Feedback im Rahmen regelmäßiger Entwicklungsgespräche.
- Du kannst Dich auf zusätzliche Urlaubstage und Weihnachtsgeld freuen.
- Du sorgst mit einer attraktiv durch uns geförderten betrieblichen Altersvorsorge schon jetzt für später vor.
- Du fährst mit Deinem neutralen Firmenwagen zu Deinen Terminen vor Ort

und kannst diesen natürlich auch privat nutzen.

- Du und eine weitere Person darfst Dich mit 30% Personalrabatt durch unser Angebot an Backwaren und Snacks probieren.
- Du hast einen krisenfesten Arbeitsplatz bei einem dynamischen und wachsenden Arbeitgeber.
- Du bist Teil eines Teams mit Du-Kultur, das gerne Themen nach vorne bewegt

DEIN ERFOLGSREZEPT...

- **Studium und Erfahrung:** Du hast eine abgeschlossene Ausbildung zum Immobilienkaufmann (m/w/d), Immobilienfachwirt (m/w/d), ein abgeschlossenes Studium im Bereich der Immobilienwirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation. Wichtig sind einige Jahre Berufserfahrung im Bereich der Immobilienbranche oder des Expansionsmanagements im Lebensmitteleinzelhandel.
- **Projektmanagement-Fähigkeiten:** Du hast ein ausgezeichnetes Gespür für die Steuerung komplexer Projekte, vom ersten Entwurf bis zur erfolgreichen Umsetzung. Dabei gehören Verhandlungsgeschick und strukturiertes Arbeiten zu Deinen Stärken.
- **Verhandlungssicherheit:** Verhandlungen mit Immobilienbesitzern und anderen Akteuren gehören ebenso zu Deinen Kernaufgaben wie die Prüfung und Ausarbeitung von Kauf- und Mietverträgen.
- **Hands-on-Mentalität:** Eigenverantwortung und eine selbstständige Arbeitsweise sind Dir wichtig. Du packst Herausforderungen mit einer positiven Einstellung an und findest Lösungen, wo andere nur Probleme sehen.
- **Kommunikationsstärke:** Mit Deiner überzeugenden Art schaffst Du es, sowohl interne als auch externe Partner für Deine Ideen zu gewinnen und das Team zu motivieren.
- **Digitalaffinität:** Neben fundierten MS-Office-Kenntnissen sind Erfahrungen mit Projektmanagement-Tools sowie gängigen Immobiliendatenbanken ein Plus.
- **Reisetätigkeit:** Sehr gute Ortskenntnisse der Region, idealerweise ein vorhandenes Netzwerk im Immobilienbereich.