

Madaster ist die globale Online-Plattform mit Ursprung in den Niederlanden, die den zirkulären Einsatz von Produkten und Materialien in der Bauwirtschaft ermöglicht (Circular Real Estate). Wir sind ein junges und wachsendes Team, das die Madaster-Plattform in Deutschland aufbaut und weiterentwickelt. Die Plattform ermöglicht Immobilieneigentümer\*innen und anderen Stakeholdern, Daten ihrer Immobilien zu speichern, zu verwalten, anzureichern und auszutauschen. Madaster ist als Kataster wichtiger Teil eines ganzen Ökosystems, das aus klassischen Real Estate Stakeholdern sowie Wissenschaft, Produktherstellern, Recyclingindustrie und anderen digitalen Plattformen zu BIM und Bauprodukten besteht.

## Deine Aufgaben im Einzelnen:

- Weiterentwicklung und federführende Umsetzung des strategischen Marktbearbeitungskonzeptes
- Business Development, Netzwerkaufbau und Akquise weiterer Kund\*innen (Bauunternehmen, Architekturbüros, Hersteller, Projektentwickler, Bestandshalter etc.)
- Aufbau gezielter Aktivitäten im Sales Channel inklusive Angebotslegung und Aufbau eines Account Managements
- Konzeption und Organisation von Veranstaltungsformaten (insb. Kundenevents) sowie Vorbereitung und Durchführung von Messe- und Kongressteilnahmen
- Umsetzung von Social-Media-Kampagnen, Etablierung neuer Formate der Kundenansprache und -bindung

## Dein Profil

- Weitreichende Kenntnisse und ein starkes Netzwerk in der Baubranche, z.B. durch die Arbeit bei/mit Herstellern, Bauunternehmen, Architekturbüros
- Gespür für die branchenspezifischen Trends und Interesse für technische Entwicklungen
- Ausgeprägte strategische Denkweise, analytisches Mindset sowie ziel- und ergebnisorientiertes Arbeiten
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Immobilienwirtschaft, Bauingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen oder ein vergleichbarer Abschluss
- Mehrjährige Berufserfahrung im Business Development, Vertrieb oder Strategieentwicklung und Consulting, idealerweise in den Themengebieten Bauwirtschaft, Immobilienbewertung, Nachhaltigkeit (Circular Economy) oder Planung
- Proaktives Vorgehen und hohe Überzeugungskraft verbunden mit selbstsicherem Auftreten
- Stark in Kommunikation und Netzwerken
- Fähigkeit und Spaß daran, auch mehrere Bälle gleichzeitig zu jonglieren

## Wir bieten

- Die Möglichkeit, die Baubranche aktiv in die Circular Economy zu führen – dabei das bestehende Madaster-Ökosystem mit den führenden Unternehmen der Branche auszubauen und zu intensivieren
- Die Chance, von Beginn an Verantwortung zu übernehmen und maßgeblich die Strategie von Madaster zu gestalten – du kannst das Gesicht für Circular Real Estate in Deutschland werden
- Impact und Purpose sind bei uns keine Buzzwörter: Wir setzen Circular Real Estate um
- Ein Arbeitsumfeld, das innovative Ideen und nachhaltige Ansätze begeistert aufnimmt und fördert
- Modernes Startup mit stetig wachsendem und ambitioniertem Team. Dazu gehören flexible Arbeitszeiten, Remote / Home-Office, Dienstreisen per Bahn und wenn du möchtest, ein schöner Arbeitsplatz in Berlin

## Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Sende uns bitte einen Lebenslauf und alle Informationen, die du sonst noch für wichtig hältst, an [patrick.bergmann@madaster.com](mailto:patrick.bergmann@madaster.com)