

Stellenangebot bei Möglich

# Account Manager Deutschland (M/W/D)



**TOP OF MINDS**  
Executive Search

## Kandidatenprofil

- Studium der Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbare Ausbildung im Bankenumfeld
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb und Account Management
- Erste Erfahrungen im FinTech, zumindest eine gewisse Affinität zu digitalen Geschäftsmodellen wünschenswert. Ebenso wie Know-how in der Immobilienfinanzierung
- Ausgeprägte Kommunikations-, Begeisterungs- und Präsentationsfähigkeit
- Flexibilität und ein hohes Maß an Eigenverantwortung
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

📍 **Raum Düsseldorf**



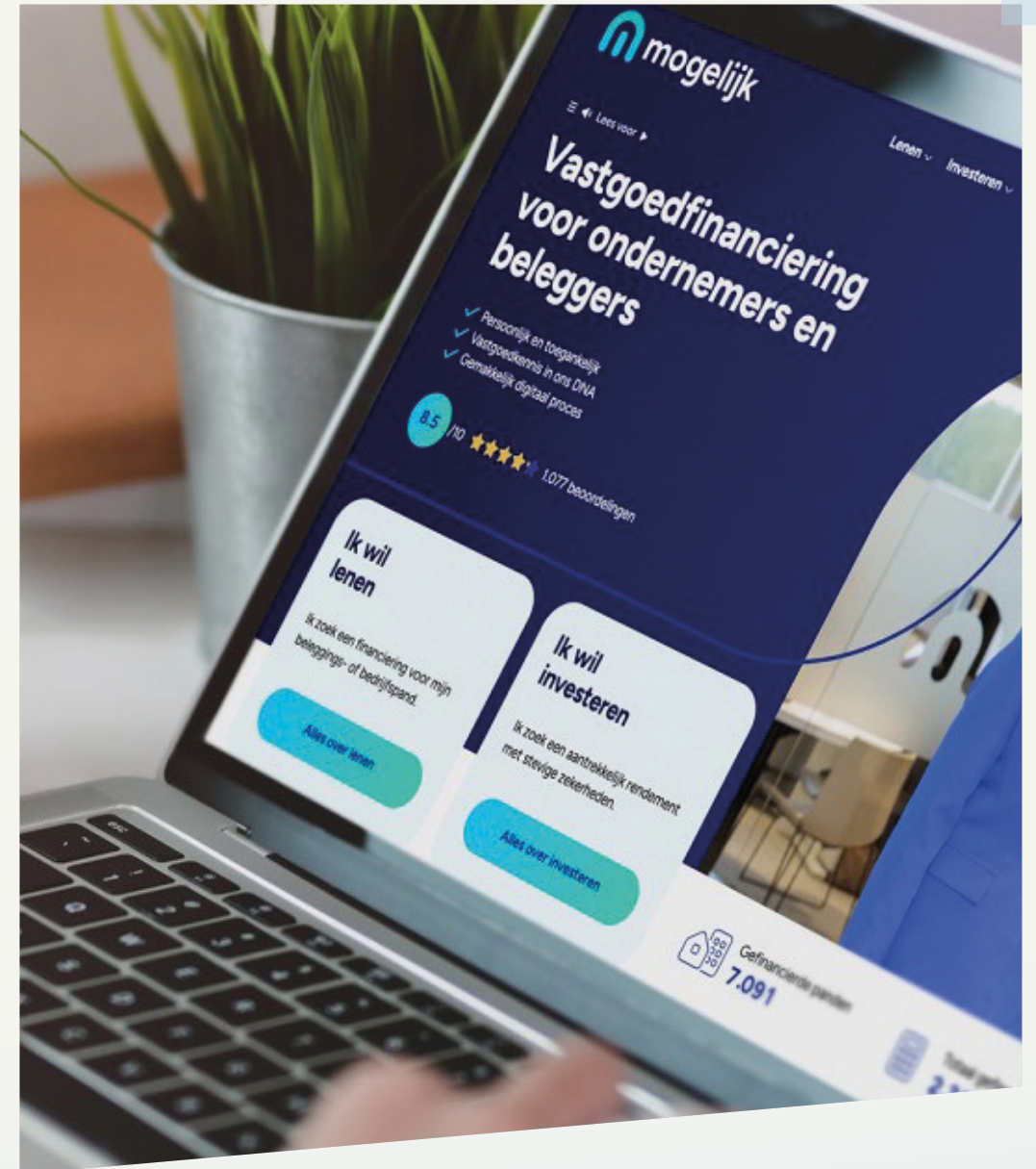
**Im Rahmen der internationalen Expansion des erfolgreichen Start-ups Moegelijk aus Amsterdam wird der deutsche Markt konsequent erschlossen. Um diesen Meilenstein zu manifestieren, werden Spezialisten aus der Immobilienfinanzierung gesucht, die Lust haben, die deutsche Organisation mitzugestalten.**

# Über Möglich

**Mogelijk ist im deutschen Markt angekommen: als Möglich Deutschland. Das FinTech-Unternehmen hat seinen Ursprung in den Niederlanden. Dort ist Möglich in kurzer Zeit stark gewachsen und hat sich als relevanter Anbieter für alternative Immobilienfinanzierungen etabliert. Das Konzept: Kapital effizient mit Immobilienprojekten zusammenbringen – schnell, datengetrieben und kundenorientiert. Ein Modell, das funktioniert. Und das nun international skaliert wird.**

Deutschland ist dabei kein Zufall, sondern ein strategischer nächster Schritt. Der Markt ist groß, professionell und kapitalstark – gleichzeitig fehlt es vielen Projektentwicklern und Investoren an flexiblen Finanzierungslösungen. Genau hier setzt Möglich an. Mit einem erprobten Produkt, signifikanter Kapitalbasis und der Ambition, sich als pan-europäischer Anbieter für alternative Immobilieninvestments zu positionieren.

Für den Aufbau dieses Geschäfts in Deutschland sucht Möglich Persönlichkeiten, die Verantwortung übernehmen und Wachstum aktiv gestalten wollen. Für den nächsten Entwicklungsschritt sucht Möglich nun einen Account Manager, der nicht einfach nur Deals abschließt, sondern ein Geschäftsmodell im deutschen Markt mit aufbaut.





# Account Manager (M/W/D)

**Der Account Manager wird zu einem zentralen Gesicht von Möglich im deutschen Markt. Er oder sie bewegt sich an der Schnittstelle von Immobilien, Finanzierung und Unternehmertum – immer nah am Kunden und nah am Deal. Doch anders als in klassischen Vertriebsrollen beginnt die Arbeit nicht bei Cold Calls. Möglich investiert seit Gründung stark in digitale Leadgenerierung und gehört zu den Vorreitern in diesem Bereich. Das bedeutet: Es gibt einen „Proof of Concept“ sowie eine konstante Pipeline an qualifizierten Anfragen. Die eigentliche Herausforderung und gleichzeitig der Hebel der Geschäftsentwicklung liegt darin, diese Kontakte richtig zu verstehen, Vertrauen aufzubauen und sie in nachhaltiges Neugeschäft zu überführen. Es geht weniger um Kaltakquise, sondern um Qualität im Prozess: zuhören, strukturieren, Lösungen entwickeln und Deals erfolgreich abschließen.**

Der Account Manager begleitet Projekte von der ersten Idee bis zur Umsetzung. Immobilienentwickler, Investoren und Unternehmer verlassen sich darauf, dass ihre Vorhaben verstanden und in passende Finanzierungslösungen übersetzt werden. Genau hier entsteht Mehrwert für den Kunden und für Möglich.

Möglich befindet sich in einer Phase, in der in der Tat viel möglich ist. Das Unternehmen expandiert, neue Strukturen entstehen, Prozesse entwickeln sich weiter. Wer jetzt einsteigt, trifft auf ein Setup mit Substanz und Erfahrung, aber ohne starre Konzernlogik.

Die Teams sind international ausgerichtet, ambitioniert und unternehmerisch geprägt. Kollegen bringen unterschiedliche Perspektiven mit, teilen aber eine gemeinsame Motivation: ein starkes Produkt in einem dynamischen Markt groß zu machen.

Deutschland ist für Möglich einer der wichtigsten Wachstumsmärkte. Entsprechend groß ist der Gestaltungsspielraum für diejenigen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und erfolgreich sind.

Gesucht wird eine Person mit einem guten Gespür für Geschäftsmöglichkeiten, einem Verständnis für Immobilien und der Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen. Erfahrung im Immobilien- oder Finanzierungsumfeld hilft, ist aber vor allem deshalb relevant, weil sie Sicherheit im Umgang mit komplexeren Projekten gibt. Entscheidend ist die Haltung und Handlungsmaxime: lösungsorientiert, verbindlich und mit dem Anspruch, Dinge wirklich zum Abschluss zu bringen.

Der richtige Zeitpunkt, bei Möglich einzusteigen, ist jetzt. Das Geschäftsmodell ist ausgereift, Kapital vorhanden und der deutsche Markt ist bereit für digital getriebene, schlanke Lösungen. Gleichzeitig ist noch vieles offen, um es aktiv mitzugestalten. Wer unternehmerisch denkt und Lust hat, Verantwortung zu übernehmen, professionell, analytisch und kreativ zu arbeiten, findet hier die ideale Kombination aus starkem Fundament und echtem Aufbau. Oder anders gesagt: Dieser Account Manager ist ein Mensch, der nicht nur Teil von Wachstum sein möchte, sondern es selbst treiben will.





# Interessiert?

Möglich hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt.

Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter

**[susanne.tonnar@topofminds.com](mailto:susanne.tonnar@topofminds.com)**.



**TOP OF MINDS**

Executive Search