



# Desk account- manager acquisitie

16-24 uur per week

PROFIEL

**Build is een unieke Asset Manager die met institutionele funding Nederlandse huurwoningen financiert van professionele vastgoedinvesteerders. Het gaat hierbij om financieringen voor herfinanciering, transformaties, nieuwbouw en aankoop van vastgoedportefeuilles van verhuurde woningen in het sociale en middenhuursegment. Onze klanten zijn professionele vastgoedinvesteerders die beleggen in Nederlandse huurwoningen. De funding van onze financieringen betrekken we vooral van banken en verzekeraars, die we hiermee de mogelijkheid bieden om te beleggen in leningen die zijn gedekt door courante Nederlandse huurwoningen en appartementen.**

### **Ambitie**

In 2020 werd Build Finance opgericht met als missie om een bijdrage te leveren aan het terugdringen van het structurele tekort aan betaalbare huurwoningen door een alternatief te bieden voor bancaire financiering van verhuurde woningen en appartementen. En met een groeiend aantal internationale institutionele investeerders dat zich achter Build Finance schaart, enthousiaste intermediairs die ons goed weten te vinden en vastgoedinvesteerders die tevreden zijn over onze financieringspropositie, zijn wij ervan overtuigd dat onze groeiambitie haalbaar is.

### **Organisatie**

Build Finance is een persoonlijke en groeiende organisatie. Onze medewerkers ('Builders') zijn professionals met ruime ervaring in de financiële en vastgoedmarkt. Mensen die ervan overtuigd zijn dat het anders sneller en slagvaardiger kan én moet, die het gewend zijn om samen complexe vraagstukken te vertalen in praktische oplossingen en deze vervolgens ook graag direct willen implementeren. Builders schakelen snel en denken in 'ja' in plaats van 'nee'.

### **Verantwoordelijkheden**

- Je bent verantwoordelijk voor het vinden en werven van nieuwe klanten.
- Je ontplooit alle activiteiten en inspanningen die nodig zijn om nieuwe klanten aan te trekken.
- Je verkent de markt en inventariseert waar je nieuwe klanten kunt vinden.
- Je benadert actief en planmatig potentiële nieuwe klanten en maakt afspraken voor de relatiemanager, die op basis van jouw input de potentiële klanten bezoekt.

### **Functie-eisen**

- Je bent pro-actief, klantgericht en een prettige sparringpartner voor de potentiële klanten en collega's.
- Je bent in staat om een effectieve acquisitiestrategie op te zetten en deze planmatig en gericht uit te voeren.
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden en bent resultaatgericht.
- Je hebt minimaal HBO werk- en denkniveau en vindt het prettig om samen te werken in een hecht team van ambitieuze professionals.

### **Aanbod**

- Een spilfunctie in de groeirealisatie van onze ambitieuze organisatie.
- Vrijheid om je werk zelfstandig en naar eigen inzicht uit te voeren.
- Vakbekwame en gezellige collega's.
- Ondersteuning die je nodig hebt om je functie goed te kunnen uitoefenen.
- Opleidingsmogelijkheden.
- Goede arbeidsvoorwaarden.

### **Reageren**

Heb je vragen over deze vacature of is deze functie jou op het lijf geschreven en wil je gelijk solliciteren? Stuur dan een mail naar [reinier.visser@build-finance.com](mailto:reinier.visser@build-finance.com).

Wij zien naar je uit!