



StartUP – SpeedUp

## „Expansions-Manager“ (m/w) gesucht

- Standortentwickler(in) -

**Eines der innovativsten StartUP's des Landes?? Mach dir doch lieber selbst ein Bild !**

**Sofern dir BistroBox (noch) kein Begriff ist, am besten gleich reinschnuppern unter [www.bistrobox.com](http://www.bistrobox.com)**

**Da weder unser Tagesablauf, noch die Arbeit in unserem österreichweit bekannten StartUP 0815 ist, braucht es unser Jobinserat auch nicht zu sein (#findenWir)**

Mission:

"Wir wollen ganz Österreich (noch schneller) mit unserer innovativen 24h-Pizzeria erobern, und genau dafür brauchen wir dich", Mit knapp 900 Franchise-Interessenten kommt unser Vertriebsleiter schön langsam ins Schwitzen und braucht dringend deine Hilfe, um aus einer Vielzahl an interessanten Standorten die jeweils richtigen auszuwählen.

Nachdem uns ein Franchise-Interessent mit einer Absichtserklärung sein Vertrauen schenkt ziehen wir los, um mit Ihm gemeinsam einen perfekt passenden Standort für eine BistroBox zu finden. Du „screenst“ mithilfe intelligenter Tools den vom Vertrieb festgelegten Standort-Umkreis auf potentielle Standorte, bewertest diese, kontaktierst den Grundbesitzer und triffst ihn bestenfalls vorort. Nach einer weiteren Priorisierung wählst du den optimalen Standort aus und fixierst den Standort schließlich auch vertraglich. Danach übergibst du den Standort samt Franchise-Partner an unsere Kollegen in der Standorterrichtung und Schulung, dann ist's für den Vertrieb erstmal erledigt und du kannst dich voller Motivation um den nächsten Partner kümmern ....



Natürlich laufen viele Interessenten, Standorte und Kontakte gleichzeitig, weshalb du belastbar und teamfähig sein solltest. Dem nicht genug, gibt es laufend Anfragen zu Strategischen Partnerschaften von den BigPlayer der Branche, die natürlich auch nicht zu kurz kommen dürfen.

**Arbeitsbeginn:** ASAP (#AsSoonAsPossible)

**Gehalt:** ab 45.000 EUR/Jahr zzgl. Bonus bei Standortabschluss mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation

**Ausbildung:** Fachhochschule / UNI im Vertriebs-, Innovations-, Immobilien- oder Wirtschaftsbereich

#### **Aufgaben im Detail:**

- Du übernimmst den Kontakt der Franchise-Interessenten vom Vertrieb
- ... bearbeitest eigenverantwortlich das Expansionsgebiet dieser Franchise-Partner
- ... ermittelst die bestmöglichen Standorte für unser Konzept nach unserer Expansionsstrategie im Rahmen von Mieten, Verkehr, Beliebtheit und Einwohnerzahl eines Standortes
- ... prüfst die Standortfaktoren mit firmeneigenen Bewertungstools, bereitest Objektunterlagen auf und führst Besichtigungstermine mit den Grundstückseigentümern durch
- ... entwickelst die Expansions- & Bewertungstools laufend weiter
- ... erstellst Standort-, Markt- und Konkurrenzanalysen
- ... führst vergleichend Wirtschaftlichkeitsberechnungen sowie Investitionskalkulationen für die gefundenen Standorte durch
- ... berichtest mögliche Standorte an die Franchise-Partner und den Vertriebsleiter
- ... führst Verhandlungen und Prüfungen der notwendigen Mietverträge durch
- ... akquirierst die Top-Standorte, prüfst diese auf ihre baurechtliche Eignung hinsichtlich einer Bebauung
- ... begleitest den kompletten Auswahlprozess vom Erstangebot bis zum Genehmigungsverfahren
- ... übergibst den unterzeichneten Standort an die nachfolgende Abteilung Bau, Eröffnung und Marketing

**Anforderungen - einen Großteil folgender Fähigkeiten solltest du mitbringen:**

- Für die zuvor genannten Aufgaben ist der persönliche Kontakt zu Vermietern, Grundstückseigentümern, Projektentwickler, Shopping-Center Betreibern, Makler, politischen Entscheidungsträgern und Behörden von sehr großer Bedeutung
- Idealerweise warst du bereits als Expansionsmanager tätig oder verfügst bereits über ein derartiges Netzwerk oder bist in der Lage dieses schnell aufzubauen (einschlägige Berufserfahrung im Immobilienbereich)
- Flexibel und offen für Geschäftsreisen innerhalb Österreichs
- Verhandlungssichere Englisch- und Deutschkenntnisse
- Erfahrungen im Bau- und Planungsrecht, Vertragsrecht für gewerbliche Miet- und Kaufverträge
- Als Mensch bist Du energievoll und lösungsorientiert
- Du bist kommunikativ und überzeugst mit exzellentem Verhandlungsgeschick und ausgeprägtem unternehmerischem Denken sowie eigeninitiativem Handeln
- Deine Mentalität ist „Hands-on“ – aufgeben gibt's nicht
- Du bist noch jung oder kannst dich in unser junges Team gut einfügen
- Du hast viel Energie und keine Angst vor neuen Herausforderungen!

Du stehst auf Bewerbungen?

Wir auch !

Dann schick doch einfach an [j.traxler@bistrobox.com](mailto:j.traxler@bistrobox.com)

oder ruf uns an unter +43 699 10204080, Jürgen

als zukünftige Kollegen sind wir gleich „per du“ – eh klar !

