

An der Seite der Profis: Immowelt-Sales verstärkt Präsenz vor Ort und bietet Full-Service-Beratung

- **Immowelt baut den Sales-Bereich massiv aus und entwickelt maßgeschneiderte Lösungen für die Bedürfnisse der Kunden**
- **360°-Beratung: Immowelt unterstützt Immobilienprofis verstärkt bei der Objektakquise und dem Onlinemarketing**
- **Durch die Erweiterung des Field Sales stehen die Immowelt-Experten den Kunden vor Ort zur Seite**

Nürnberg, 6. Dezember 2019. Digitalisierung, Objektakquise oder Bestellerprinzip: Immobilienprofis stehen vor zahlreichen Herausforderungen. Mit Immowelt haben sie einen Partner an der Seite, der künftig noch stärker auf ihre individuellen Bedürfnisse eingeht. Dafür entwickeln die Immowelt-Experten passgenaue Lösungen und sorgen dank einer 360°-Beratung für optimale Vermarktungsbedingungen. Der massive Ausbau des Sales-Bereichs ist die Voraussetzung dafür. 30 Immowelt-Berater kümmern sich künftig im deutschlandweiten Field Sales um die Anliegen der Kunden. Hinzu kommen 60 Berater im Inside Sales.

„Alle Maßnahmen bei der Neuausrichtung des Vertriebs zielen darauf ab, unsere Kunden in Zeiten der digitalen Transformation bestmöglich beim Erreichen ihrer Unternehmensziele zu unterstützen“, erklärt Lisa Merl, Vice President Sales bei Immowelt, die neue Sales-Philosophie. „Wir blicken Seite an Seite mit unseren Kunden in den Markt. Unsere Immowelt-Experten bieten als Full-Service-Dienstleister eine Rundum-Beratung.“ Dabei positioniert sich die Immowelt nicht nur als verlässlicher Partner bei Fragen der digitalen Immobilienvermarktung, sondern berät zudem bei Themen wie Imageaufbau oder Onlinemarketing. Auch bei einer der schwierigsten Herausforderungen, der Objekt-Akquise, unterstützen die Immowelt-Experten durch die Vermittlung von qualitativ hochwertigen Eigentümer-Kontakten.

Verstärkte Präsenz vor Ort

Für eine bestmögliche Betreuung wurde der Vertrieb in verschiedene Kundensegmente unterteilt. Spezielle Teams kümmern sich um Makler, Bauträger und Software-Kunden. Durch den Ausbau des Field Sales werden zudem die Präsenz vor Ort gestärkt und engere Kundenbindungen aufgebaut. Das regionale Know-how der Immowelt-Berater ist die Grundlage, um gemeinsam mit dem Makler perfekt auf die Bedürfnisse abgestimmte Lösungen

Immowelt Group
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Pressekontakt:
Barbara Schmid
+49 911 520 25-808

presse@immowelt-group.com

www.twitter.com/immowelt
www.facebook.com/immowelt

PRESSEMITTEILUNG

zu entwickeln. Um den regionalen Besonderheiten und Anforderungen gerecht zu werden, gibt es für die Kundengruppe der Makler vier verschiedene Teams im Außendienst: Nord, Ost, Süd und West.

Ein Überblick über die Ansprechpartner im Immowelt-Sales:

Vice President Sales



Kontakt:

Lisa Merl

E-Mail: lisa.merl@immowelt.de

Tel.: 0170/6381324

Residential Team Süd



Kontakt:

Regional Head Quirin Silbernagl

E-Mail: quirin.silbernagl@immowelt.de

Tel.: 0171/8436241

Immowelt Group
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Pressekontakt:
Barbara Schmid
+49 911 520 25-808

presse@immowelt-group.com

www.twitter.com/immowelt
www.facebook.com/immowelt

PRESSEMITTEILUNG

Residential Team West



Kontakt:

Regional Head Christian Nauroth

E-Mail: christian.nauroth@immowelt.de

Tel.: 0221/65086200

Residential Team Nord



Kontakt:

Regional Head Philipp Leukert

E-Mail: philipp.leukert@immowelt.de

Tel.: 0173/7249897

Immowelt Group
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Pressekontakt:
Barbara Schmid
+49 911 520 25-808

presse@immowelt-group.com

www.twitter.com/immowelt
www.facebook.com/immowelt

PRESSEMITTEILUNG

Residential Team Ost + Software Team



Kontakt:

Unit Head Nils Höhme

E-Mail: nils.hoehme@immowelt.de

Tel.: 0172/8118728

Bauträger Team



Kontakt:

Unit Head Florian Garbe

E-Mail: florian.garbe@immowelt.de

Tel.: 0171/8426495

Diese und weitere Pressemitteilungen der zur Immowelt Group gehörenden Unternehmen finden Sie im Pressebereich unter www.immowelt-group.com.

Über die Immowelt Group:

Die Immowelt Group ist einer der führenden IT-Spezialisten für die Immobilienwirtschaft im deutschsprachigen Raum. Kerngeschäft sind die drei Immowelt-Portale und immonet.de, die zu den meistbesuchten Immobilienplattformen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gehören. Reichweitenstarke Special-Interest-Portale wie umzugsauktion.de und bauen.de ergänzen das Portfolio. Zweites Hauptgeschäftsfeld sind leistungsstarke CRM-Software-Lösungen für die Immobilienwirtschaft, die das

Immowelt Group
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Pressekontakt:
Barbara Schmid
+49 911 520 25-808

presse@immowelt-group.com

www.twitter.com/immowelt
www.facebook.com/immowelt

PRESSEMITTEILUNG

gesamte Spektrum der modernen Immobilienvermarktung abdecken und zu den führenden Produkten der Branche zählen. Die Immowelt Group beschäftigt 600 Mitarbeiter und ist eine Tochter der Axel Springer SE.



Immowelt Group
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Pressekontakt:
Barbara Schmid
+49 911 520 25-808

presse@immowelt-group.com

www.twitter.com/immowelt
www.facebook.com/immowelt