

# CASTELLUM

*Castellum är ett av de större börsnoterade fastighetsbolagen i Sverige. Fastigheternas värde uppgår till 33 miljarder kronor och utgörs av kommersiella lokaler. Fastigheterna ägs och förvaltas av sex helägda dotterbolag med en stark och tydlig närvaro inom fem tillväxtregioner: Storgöteborg, Öresundsområdet, Storstockholm, Mälardalen och Östra Götaland. Koncernen har ca 240 anställda. Castellum är noterat på NASDAQ OMX Stockholm AB Large Cap.*

*Verksamheten fokuseras på tillväxt i kassaflöden, vilket tillsammans med en stabil kapitalstruktur ger förutsättningar för en god värdetillväxt i bolaget samtidigt som aktieägarna kan erbjudas en konkurrenskraftig utdelning.*

*Castellum söker nu en:*

## **Affärsutvecklare**

Befattningen som affärsutvecklare är nyinrättad och det övergripande målet är att tidigt identifiera potentiella affärer bland större nationella och internationella kunder. Arbetet sker i nära samarbete med de lokala dotterbolagens ledningar.

### **Ansvarsområden / arbetsuppgifter**

- Etablera relationer med nationella och internationella beslutsfattare av etableringar i Sverige
- Samverka med internationella "Tenant Representatives"-konsulter
- Etablera relationer med och delta i lämpliga forum, t.ex Exportrådet, Handelskammare och fastighetsnätverk på nationell nivå
- Leverera affärsförslag till kunder i nära samarbete med de lokala dotterbolagen
- Återkoppla information och idéer till de lokala dotterbolagens marknadsorganisationer
- Omvärldsbevakning av främst handel och logistik internationellt, men även övriga intressanta sektorer
- Marknadsföring av Castellums hela portfölj av projekt och lediga lokaler

## Lämpliga erfarenheter

- Relevant akademisk utbildning inom ekonomi, marknadsföring etc.
- Erfarenhet av affärsutveckling, marknadsföring och försäljning inom B2B
- Erfarenhet av att göra affärer på managementnivå nationellt och internationellt
- Gärna erfarenhet av att arbeta med idéförsäljning i matrisorganisation
- Erfarenhet av arbete med internationella kunder inom logistik och handel är mycket meriterande
- Flytande i engelska, tal och skrift. Övriga språkkunskaper i t ex tyska, franska eller spanska är meriterande

## Lämpliga personliga egenskaper

- Stark relationsbyggande förmåga – internt såväl som externt
- God social, kommunikativ och samarbetsförmåga
- Proaktiv personlighet, få saker att hända – själv och genom andra
- Kunna agera representativt på managementnivå
- Affärsorienterad, vara uppdaterad på näringslivsfrågor
- Stort intresse för omvärldsbevakning och marknadsanalys
- Gilla att vara ute på fältet – ”leverera på resande fot”

## Övrigt

Affärsutvecklaren rapporterar till Castellums vVD Henrik Saxborn. Placering i Göteborg eller Stockholm. Antalet resdagar uppskattas till ca 100 dagar/år.

*För mer information är du välkommen att kontakta Per Synnes på TRANSEARCH International. Per nås på 0702-99 15 30, även kvällstid. Ansökan med CV skickar du senast 2012-01-31 till [per.synnes@transearch.se](mailto:per.synnes@transearch.se).*

**TRANSEARCH**  
YOUR WORLD PARTNER IN EXECUTIVE SEARCH