

**UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBESCHREIBUNG**

REGL

**Position:** Bankenspezialist im Bereich risikoentlastendes Geschäft für ein deutsches Leasingunternehmen; Standort Leipzig.

**Projekt:** REGL

**Ihr Kontakt:** Herrn Roberto Adler ([R.Adler@jobfinance.de](mailto:R.Adler@jobfinance.de))  
Telefon: 06172/4904-31 bzw. 0172/6789023  
Frau Ulrike Bergweiler ([U.Bergweiler@jobfinance.de](mailto:U.Bergweiler@jobfinance.de))  
Telefon: 06172/4904-10

**Aktuelle Stellenangebote im Internet:**

Eine Zusammenfassung aller zur Zeit von uns bearbeiteten Projekte finden Sie auch im Internet auf [WWW.JOBFINANCE.DE](http://WWW.JOBFINANCE.DE). Das Angebot gliedert sich in die Bereiche Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing, Immobilien, Unternehmensberatungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

**Neue Stellenangebote:**

Durch eine Registrierung auf unserer Internetseite ist es Ihnen möglich, sich immer die neuesten Unternehmens- und Positionsbeschreibungen aus dem Sie interessierenden Segment per E-Mail-Abo zusenden zu lassen.

**Wir über uns:**

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist mit rund 20 Mitarbeitern seit über zwei Jahrzehnten im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv. Die kontinuierlich erfolgreiche Betätigung führte zur Auszeichnung als beste deutsche Personalberatung für Finanzdienstleistungen durch die englische Wirtschaftszeitschrift „The Economist“.



**UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBECHREIBUNG**

REGL

**Bankenspezialist im Bereich risikoentlastendes Geschäft für ein deutsches Leasing-  
Unternehmen; Standort Leipzig**

**1. Das Unternehmen**

Seit über vier Jahrzehnten, und somit als ältestes deutsches Leasingunternehmen, stellt unser Auftraggeber sein Know-how und seine Ideen in den Dienst seiner Kundschaft. Die Gruppe erreichte im letzten Geschäftsjahr ein Neugeschäft von über € 8 Mrd. Unter Berücksichtigung des Leasingvolumens, welches die herstellerunabhängigen Gesellschaften am Markt erreichen, hat unser Auftraggeber in dem oben genannten Geschäftsjahr einen Marktanteil von annähernd 15 % erreicht. Die Mitarbeiterzahl liegt über 2.000.

Den größten Anteil am Neugeschäft der Gruppe hat mit nahezu 50 % der Geschäftsbereich Industriemaschinen. Dieser bildet traditionell den Schwerpunkt der Aktivitäten des Hauses. Hier ist unser Auftraggeber in Menge, Qualität und Erfahrung die marktführende Gesellschaft in Deutschland. Dabei gewährleisten die Produkt- und Marktkenntnisse größtmögliche Objektivität und Flexibilität bei der Realisierung der einzelnen Investitionsvorhaben. Neben dem o.g. Geschäftssegment ist der stark wachsende Geschäftsbereich „International“ Motor der überdurchschnittlichen Wachstumsrate. Dieser hat in den letzten Jahren erfolgreich Tochtergesellschaften in Polen, Ungarn, Tschechien, Russland, Slowakei, Frankreich, Italien, Großbritannien, Irland, Spanien sowie in China aufgebaut. Zu dem beschriebenen Gebiet ergänzen die Geschäftsbereiche Informationstechnologie, Medizin und Energie den Fokus der Expansion.



Neben dem Fokus auf das klassische Direktgeschäft arbeitet unser Kunde sehr eng mit den lokalen Sparkassen in der Region zusammen. Neben der aktiven Zusammenarbeit mit den Firmenkundenbetreuern vor Ort gibt es in jeder Region auch einen Spezialisten, der sich um das sogenannte risikoentlastende Geschäft der Sparkassen kümmert.

## **2. Die Aufgaben**

Die Vertriebswege des Unternehmens teilen sich in das Direktgeschäft, die Bankenbetreuung sowie das klassische Partnergeschäft auf. Für die Gebietsbetreuung der Region Ostdeutschland (Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen) suchen wir den Spezialisten für das risikoentlastende Geschäft mit den Sparkassen. In der Region besteht eine sehr enge Kooperation zu etwa 20 Sparkassen. Die gesuchte Persönlichkeit berichtet dabei direkt an den zuständigen Vertriebsleiter im Bereich Mittelstand. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Selbständige Akquisition und Betreuung von Sparkassen in enger Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Beziehungsmanager der Sparkasse
- Ausarbeiten von individuellen Finanzierungskonzepten (Mobilienleasing, Mietkauf) allein oder mit den Kreditspezialisten vor dem Hintergrund der Bonität des Kunden und der Interessenslage der Sparkasse
- Enge Abstimmung mit den Risikomitarbeitern aus den verschiedenen Häusern
- Durchführung von Bilanzgesprächen und Erstellung der ersten Entscheidungsvorlage
- Akquisitions- und Beratungseinsätze auf Fachmessen; Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Zielgruppen-Konzepte sowie der Vertriebsstrategie



Eine sorgfältige, intensive Einarbeitung (individuelle Dauer und Schwerpunkte je nach Erfahrungshintergrund) in den wichtigsten Bereichen des Unternehmens durch langjährige, erfahrene Kollegen ist gewährleistet.

### **3. Die Anforderungen**

Der gesuchte Mitarbeiter sollte als Experte im Bereich der Firmenkundenbetreuung Erfolge bei der Akquisition gewerblicher Kunden gesammelt haben. Diese Erfahrungen im Vertrieb könnten bevorzugt aus folgenden Geschäftssegmenten stammen:

- Allgemeines Mobilien-Leasing
- Firmenkundengeschäft von Banken
- Kredit- oder Industrieversicherung

Die Anforderungen und Voraussetzungen umfassen im Übrigen:

- Gute kaufmännische Ausbildung, evtl. ergänzt durch ein betriebswirtschaftliches (Fach-)Hochschulstudium, gern erweitert durch bank- oder leasingspezifische Weiterbildungsmaßnahmen
- Nachweisbare Erfolge und Leidenschaft für den Vertrieb sowie für die Beratung und Betreuung von Firmenkunden und Gewerbebetrieben
- Fachkompetenz im Risikomanagement (Bilanzgespräch und Entscheidungsvorlage)
- Fundierte Kenntnisse in der Vertragsgestaltung und Abwicklung sowie Know-how der unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten
- Eigenmotivation, selbständiges Arbeiten mit entsprechender Abschlussicherheit



- Kontaktstärke, Verhandlungsgeschick und Argumentationsstärke sowie Fleiß und Stehvermögen, auch bei der „Kaltakquisition“
- Organisationstalent für optimale Reise-, Büro- und Beratungsorganisation sowie Teamgeist für die Zusammenarbeit mit den Innenbereichen
- Steuerliche und betriebswirtschaftliche Kenntnisse, um die Problemursachen des Geschäftes, nämlich Kunden-, Vertrags-, Objekt- und Lieferantenrisiken, frühzeitig zu erkennen
- Routine in finanzmathematischen Berechnungen sowie im Umgang mit dem PC

#### **4. Das Angebot**

Neben dem Reiz und einer von Eigenverantwortung sowie messbaren Erfolgen geprägten Vertriebsposition für den Marktführer im Investitionskredit- und Leasinggeschäft bietet die Position folgende Ausstattungsmerkmale:

- Attraktives Vergütungspaket, das sich aus einem Festgehalt und aus quantitativen/qualitativen Elementen zusammensetzt und dem Mitarbeiter aufgrund der flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten interessante Optionen eröffnet
- Interessante Autoregelung, die ebenfalls weitgehenden Gestaltungsspielraum erlaubt
- Bei Erfolg gute Entwicklungsmöglichkeit für fachlich und persönlich überdurchschnittlich geeignete Mitarbeiter
- Die Position kann kurzfristig besetzt werden.

**Das Angebot wendet sich gleichermaßen an Damen und Herren.**



## 5. Ihr nächster Schritt

Bitte informieren Sie uns nach Erhalt der Positionsbeschreibung, ob Sie dieses Angebot weiterverfolgen möchten, damit die weitere Vorgehensweise bzw. ein Gesprächstermin abgestimmt werden kann, oder senden Sie uns (gerne auch per E-Mail) Ihre vollständigen Unterlagen.

*Im Rahmen der Projektbearbeitung haben wir Ihre Daten gespeichert, auch um Sie zukünftig bei interessanten Personalberatungsaufträgen ansprechen zu können. Außer in dem Projekt, zu dem wir mit Ihnen in Kontakt stehen, werden wir über Ihre Daten nicht bzw. nur mit Ihrer vorherigen Zustimmung verfügen.*

