

UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBESCHREIBUNG

RPRW

Position: Vertriebsbeauftragter für die regionale Partnerbetreuung einer auf IT-Investitionen und das Asset Management von IT-Objekten fokussierten Leasing- und Finanzierungsgesellschaft; Standort: Köln.

Projekt: RPRW

Ihr Kontakt: Herrn Roberto Adler (R.Adler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-31 bzw. 0172/6789023
Frau Christine Skrabs(C.Skrabs@jobfinance.de)
Telefon: 06172/490428
Frau Ulrike Bergweiler (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. 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 POSITIONSDESCHEIBUNG

RPRW

Vertriebsbeauftragter für die regionale Partnerbetreuung einer auf IT-Investitionen und das Asset Management von IT-Objekten fokussierten Leasing- und Finanzierungsgesellschaft; Standort: Köln.

1. Das Unternehmen

Unser Mandant ist als Spezialfinanzierungsinstitut mit dem Fokus auf die Themen IT-Finanzierung und das entsprechende Asset Management eine 100%ige Tochtergesellschaft des ältesten deutschen Leasingunternehmens. Neben der klassischen Zusammenarbeit mit den Endkunden arbeitet das Unternehmen sehr eng mit ITK-Resellern und Systemhäusern zusammen. Das ganzheitliche Leistungsspektrum unseres Kunden reicht von Beschaffung über komplementäre Dienstleitungen bis zum Remarketing im Hardwarebereich.

Die Gruppe, in die unser Kunde eingebunden ist, erreichte im letzten Geschäftsjahr ein Neugeschäft von über € 8 Mrd. Unter Berücksichtigung des Leasingvolumens, welches die herstellerunabhängigen Gesellschaften am Markt erreichen, hat die Gesellschaft im vergangenen 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. Der Bereich IT Finanzierung ist aktuell der am schnellsten wachsende Markt der gesamten Gruppe und gewinnt zunehmend an Bedeutung.



2. Die Aufgaben

Die Vertriebswege des Unternehmens teilen sich in das Direktgeschäft sowie das klassische Partnergeschäft auf. Herzstück des Partnervertriebes ist ein webbasiertes Tool das es den Unternehmen erlaubt, Anfragen ihrer Kunden in einer Höhe bis zu T€ 250 selbständig zu kalkulieren. Auch kann der Händler zwischen unterschiedlichen Vertragsarten, Zahlungsweisen und Laufzeiten wählen.

Für die Partnerbetreuung in der Region West (Nordrhein Westfalen) suchen wir eine vertriebsstarke, gestandene Persönlichkeit mit langjähriger Erfahrung im Bereich des IT-Leasings mit dem Fokus auf die Betreuung von Händlern, Resellern und Systemhäusern. Die gesuchte Persönlichkeit berichtet dabei direkt an den Gesamtvertriebsleiter. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Selbständige Akquisition und Betreuung von Händlern, Resellern und Systemhäusern aus dem Bereich IT, vorbereitet durch eigene Initiativen, z.B. durch Direkt-Mail- und Telefon-Aktionen; Vereinbarung von Beratungsterminen, Verkauf von Leasing- und Mietkaufverträgen
- Intensive Neugewinnung von Partnern und Ausbau dieser Partnerschaften zu einer ertragsreichen Geschäftsbeziehung. Dies beinhaltet den Aufbau eines Partnernetzes
- Ausarbeitung bzw. Mitwirkung bei Absatzfinanzierungsstrategien für die Partner
- Beziehungsmanager beim Partner und der für das Unternehmen relevanten Vertriebs-ebenen
- Selbständige Durchführung von Partnerschulungen durch Präsentation und Erläuterung der Absatzfinanzierungsprodukte und Systemlösungen



- Erstellung von Individuallösungen bei großen und wichtigen Partnern
- Verhandlungsführungen auf Geschäfts- und Vertriebsleitungsebene.

3. Die Anforderungen

Der gesuchte Mitarbeiter sollte als „Vertriebsprofi“ Erfahrungen und Erfolge bei der Akquisition und Betreuung einschlägiger Händlerverbindungen haben. Diese Erfahrungen im Vertrieb könnten bevorzugt aus folgenden Geschäftssegmenten stammen:

- IT-Leasing oder IT-Asset Management
- IT-Vertrieb

Die Anforderungen und Voraussetzungen umfassen im Übrigen:

- Gute kaufmännische Ausbildung, evtl. ergänzt durch ein betriebswirtschaftliches (Fach-)Hochschulstudium, gern erweitert durch bank- oder leasingpezifische Weiterbildungsmaßnahmen
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im einschlägigen Partnervertrieb mit nachgewiesenen Vertriebsserfolgen
- Sicherer Umgang mit dem PC und MS-Office-Produkten
- Grundkenntnisse der Finanzmathematik
- hohe Partner- und Kundenorientierung
- Vertriebsstärke und Abschlussicherheit, kombiniert mit konzeptioneller Stärke



- Hohe Reisebereitschaft, Präsentationssicherheit und ausgeprägte Fähigkeiten für das Beziehungsmanagement
- Begeisterungsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen sowie die Fähigkeit, offen auf Menschen zugehen zu können,
- Seriosität, positive Ausstrahlung und Verhandlungssicherheit auf verschiedenen Ebenen in der Partnerhierarchie.

4. Das Angebot

Neben dem Reiz einer von Eigenverantwortung sowie messbaren Erfolgen geprägten Vertriebsposition, bietet diese Position folgende Ausstattungsmerkmale:

- Attraktives Vergütungspaket, das sich aus Festgehalt und 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.

