

Position: Senior Relationship-Manager für eine international aufgestellte Leasinggesellschaft mit dem Fokus auf das großvolumige bzw. strukturierte Geschäft.

Projekt: RRMM

Ihr Kontakt: Herr Roberto Adler (R.Adler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-31 bzw. 0172/6789023
Frau Christine Skrabs (C.Skrabs@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-28
Frau Ulrike Bergweiler (U.Bergweiler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-10

Aktuelle Stellenangebote im Internet:

Eine Zusammenfassung aller zurzeit 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 POSITIONSBESCHREIBUNG

RRMM

Senior Relationship-Manager für eine internationale aufgestellt Leasinggesellschaft mit dem Fokus auf das großvolumige bzw. strukturierte Geschäft.

1. Das Unternehmen

Unser Kunde ist die 100%-ige Tochtergesellschaft einer führenden Bankadresse. Diese beschäftigt weltweit mehr als 20.000 Mitarbeiter in 23 Ländern. In Deutschland bietet die Gruppe spezialisierte Dienstleistungen in Commercial Finance und Merchant Banking für internationale Unternehmen mit dem Fokus auf die Bereiche Energie, Rohstoffe und Transport an. Weiterhin fungiert die Bank auch für Finanzdienstleister als Abwickler von Wertpapiergeschäften und ist über eine Privatbankadresse ein wesentlicher Marktteilnehmer im deutschen Wealthmanagement-Markt.

Die Leasinggesellschaft ist einer der führenden europäischen Anbieter von Leasing- und Asset-Finance-Dienstleistungen für große und mittelständische Unternehmen. Mit Hauptsitz im europäischen Ausland hat das Unternehmen ein Portfolio von € 3,2 Mrd. und beschäftigt über 200 Mitarbeiter weltweit. Die Neuausrichtung am deutschen Markt geht einher mit einer europäischen Wachstumsstrategie, welche sich in erster Linie auf die Märkte in Großbritannien, Deutschland, Belgien und die Niederlande bezieht.

Im Zuge der Neuausrichtung am deutschen Markt sollen die bestehenden grenzüberschreitenden Aktivitäten des Unternehmens in ein nationales Leasinggeschäft überführt werden und kontinuierlich ausgebaut werden.

2. Die Aufgaben

In Deutschland soll daher nun der nächste logische Schritt in der Markterschließung gemacht werden. Unter der Führung eines neu eingestellten Managing Directors wird ein Vertriebsteam von zunächst 4 Relationship-Managern deutschlandweit aufgebaut werden, welches sich auf die Betreuung großer und mittelständischer Unternehmen fokussiert. Im Mittelpunkt sollten dabei „Asset-basierte“ Finanzierungen sowie großvolumige, strukturierte Finanzierungen



stehen. Die Vertriebsaktivitäten werden sich zum einen auf die Akquisition neuer Firmenkunden konzentrieren, es geht aber auch darum, die bereits vorhandenen Kundenverbindungen nachhaltig zu pflegen. Neben der Etablierung eines funktionsfähigen Vertriebs gewährleistet unser Kunde durch die Einstellung weiterer Spezialisten im Middle- und Backoffice-Bereich die Basis für eine nachhaltige Wachstumsstrategie in Deutschland. Gerade dem Business Support kommt dabei eine tragende Rolle zu. Er unterstützt die Relationship Manager bei ihren Vertriebsaktivitäten (insbesondere bei allen administrativen Tätigkeiten rund um die Neukundenakquisition sowie die Angebotserstellung und Einholung der systemrelevanten Daten). Diese Kollegen aus den unterschiedlichen Bereichen werden am Standort des Unternehmens in Frankfurt tätig sein. Die Entwicklungen in Deutschland sind dabei auch gerade im Rahmen eines europäischen Kontextes zu sehen.

Für die Umsetzung dieser Strategie suchen wir für die unterschiedlichen Regionen in Deutschland jeweils eine vertriebsstarke, gestandene Persönlichkeit mit langjähriger Erfahrung im Bereich Asset-basierter bzw. strukturierter Finanzierungen. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Selbständige Akquisition und Betreuung von Firmenkunden aus dem oben genannten Segment, vorbereitet durch eigene Initiativen, Vereinbarung von Beratungsterminen, Vertrieb der unterschiedlichen maßgeschneiderten Finanzierungsmodelle
- Ausarbeiten von individuellen Finanzierungskonzepten (zusammen mit den internen Abteilungen), vorwiegend im siebenstelligen Bereich, Angebotskalkulation sowie Realisierung des Vertragsabschlusses
- Koordination der Zusammenarbeit mit den internen Abteilungen (Kredit, Risiko, Rechtsabteilung und weitere) bei der Strukturierung der Geschäfte
- Einholen sämtlicher für den Geschäftsabschluss relevanten Unterlagen zur Bonitätsprüfung



- Beobachtung des Bestandes für das Folgegeschäft, Einsatz bei etwaigen Leistungsstörungen, Umtausch- und Kaufabrechnungen sowie bei der Verwertung bzw. bei Anschlussverträgen
- Enge Kommunikation mit dem Kunden, dem direkten Vorgesetzten, den Kollegen und den Backoffice-Bereichen am Standort Frankfurt und den Niederlanden

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 Unternehmer im Unternehmen agieren und als „Vertriebsprofi“ nachhaltige Erfahrungen und Erfolge bei der Akquisition von Firmenkunden gesammelt haben. Unabdingbar sind ein funktionierendes Netzwerk in oben genannten Segmenten und gute Kenntnisse in den unterschiedlichen, hochwertigen Assetklassen. Diese sind vorwiegend im klassischen „Big Ticket-Bereich“ angesiedelt. Diese Erfahrungen im Vertrieb könnten bevorzugt aus folgenden Geschäftssegmenten stammen:

- Allgemeines Mobilien-Leasing
- Firmenkundengeschäft von Banken (vorwiegend im strukturierten Geschäft)

Die Anforderungen und Voraussetzungen umfassen im Übrigen:

- Gute kaufmännische Ausbildung, ergänzt durch ein betriebswirtschaftliches oder juristisches (Fach-)Hochschulstudium, gern erweitert durch bank- oder leasingspezifische Weiterbildungsmaßnahmen



- Nachweisbare Erfolge und Leidenschaft für den Vertrieb sowie für die Beratung und Betreuung von Firmenkunden mit dem Fokus auf das strukturierte und Asset-basierte Finanzierungsgeschäft
- Steuerliche, rechtliche und betriebswirtschaftliche Kenntnisse, um die Problemursachen des Geschäftes, nämlich Kunden-, Vertrags-, Objekt- und Lieferantenrisiken, frühzeitig zu erkennen
- 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
- Seriosität, positive Ausstrahlung und Verhandlungssicherheit auf verschiedenen Ebenen in der Partnerhierarchie
- Erfahrungen über das Arbeiten in einem internationalen Umfeld sind von Vorteil
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

4. Das Angebot

Dem erfahrenen, engagierten Vertriebsprofi eröffnet sich hier eine reizvolle, motivierende Tätigkeit mit interessanten Perspektiven (z.B. Übernahme von Managementaufgaben oder der Optionen die sich durch das weitere Wachstum der Gruppe ergeben können) im Umfeld einer international agierenden Leasinggruppe mit Bankhintergrund. Insbesondere der Aspekt, einen Bereich für eine international agierende Leasinggesellschaft in Deutschland neu aufzubauen, sollte den besonderen Reiz dieser Position ausmachen. Das Angebot enthält insbesondere:



- Eine interessante berufliche Perspektive in einem internationalen Umfeld
- Interessantes Vergütungspaket, das sich am Erfahrungshorizont des Interessenten orientiert
- Homeoffice wird eingerichtet
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung

Das Angebot wendet sich gleichermaßen an Damen und Herren.

5. Ihr nächster Schritt

Wir bitten um Ihre Nachricht nach Erhalt der Positionsbeschreibung, ob Sie dieses Angebot weiterverfolgen möchten, damit die weitere Vorgehensweise bzw. ein persönlicher Gesprächstermin abgestimmt werden kann. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen. Die Vertraulichkeit Ihrer Kontaktaufnahme wird garantiert.

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.

