

Position: Firmenkundenbetreuer mit Schwerpunkt „gehobener Mittelstand“ für einen marktbedeutenden, bankenabhängigen Finanzierungsspezialisten an unterschiedlichen Standorten in Deutschland

Projekt: RSGM

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.

Wir über uns:

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist seit über drei 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

RSGM

Firmenkundenbetreuer mit Schwerpunkt „gehobener Mittelstand“ für einen marktbedeutenden, bankenabhängigen Finanzierungsspezialisten an unterschiedlichen Standorten in Deutschland

1. Das Unternehmen

Als nunmehr Tochterunternehmen einer der größten und finanzstarken Bankengruppe in Europa mit sehr guten Ratings fungiert das Unternehmen in seiner ursprünglichen Form in Deutschland seit mehreren Jahrzehnten als Finanzierungsspezialist. In dieser Funktion bietet man dem Kunden ein entsprechendes, umfassendes Know-how nicht nur zum Thema Leasing an, sondern deckt darüber hinaus noch die Bereiche Factoring, Mietkauf sowie Einkaufs- und Lagerfinanzierung ab. Darüber hinaus deckt man im Konzern über eine weitere Bankadresse am Standort in Deutschland zum einen das Privatkundengeschäft ab als auch eine Absatz- und Einkaufsfinanzierung für Kfz-Händler. Durch diese breite Produktpalette kann ein breites Portfolio maßgeschneiderter Finanzierungsinstrumente angeboten werden.

Neben dem Stammhaus in einer mitteldeutschen Metropole betreut unsere Mandantin die gehobenen Mittelstandskunden an Standorten deutschlandweit, auch international ist sie sehr gut aufgestellt und kann somit ihren Kunden weltweit als Finanzierungspartner zur Seite stehen.

Der Mutterkonzern vereint die Stärken einer Genossenschaftsbank mit starker regionaler und lokaler Verankerung, mit denen der international agierenden Geschäftsbank. So entsteht ein weltweites Netzwerk mit ca. 4.500 Geschäftsstellen und 66.000 Mitarbeitern sowie mehr als 24 Millionen Privat- und Geschäftskunden.



2. Die Aufgaben

Die Pläne zur Geschäftsausweitung der Mobilienleasinggesellschaft in Deutschland erfordern Verstärkung durch kontaktstarke Firmenkundenbetreuer für die unterschiedlichen Regionaldirektionen. Hierbei geht es u. a. auch um das sich anbahnende altersbedingte Ausscheiden von Kollegen aufzufangen. Dies ist zum einen eine große unternehmerische Herausforderung, zum anderen aber eine einmalige Chance, die durch das exzellente Standing und die hohe Leistungsfähigkeit des Unternehmens, aber auch des Konzerns, unterstützt werden. Ziel ist es, die Finanzprodukte des Hauses erfolgreich zu vermarkten, neue Geschäftsverbindungen zu akquirieren und den Bekanntheitsgrad der Marke im Markt zu erhöhen. Angestrebt wird, dass dem Kunden im Rahmen eines ganzheitlichen Financial Engineerings alle Facetten der mittel- und langfristigen Objektfinanzierung geboten werden können. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Übernahme eines sehr gut gepflegten Kundenstammes
- Gewinnung von Leasinginteressenten in einem zugeteilten Marktgebiet als Neukunden für Leasing und Mietkauf
- Betreuung und Beratung von Direktkunden in allen Fragen des Mobilienleasings
- Akquisition von Partnern aus dem Banken- und Absatzförderungsbereich
- Ausarbeitung regionaler Werbe- und Marketingmaßnahmen, wie z.B. Direct Mail-Aktionen und Besuche von Investitionsgüterfachmessen
- Eigene Analyse der Kunden, Lieferanten und Objekten sowie Mitwirkung bei der Engagementvorprüfung und bei der Bonitätsbeobachtung durch Beschaffung von Geschäftszahlen



3. Die Anforderungen

Als Firmenkundenbetreuer kommen erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten in Betracht, die z.B. im Vertrieb einer Mobilienleasinggesellschaft, einer Spezialbank für Investitionskredite, einer Kreditversicherung, im Vertrieb von hochwertigen Investitionsgütern bei einem namhaften Hersteller oder im Firmenkundengeschäft bei Banken tätig sind.

Die Anforderungen im Einzelnen:

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre/Wirtschaftsingenieur mit erster Berufserfahrung oder eine solide kaufmännische Ausbildung, z.B. Industrie- oder Bankkaufmann mit praktischer Erfahrung in dem oben genannten Segment
- Möglichst Erfahrung und Erfolg im Vertrieb von Leasing- und/oder Investitionskrediten an Firmenkunden im Direkt- und/oder Absatzförderungsgeschäft (Partnergeschäft), z.B. erworben im Vertrieb größerer Maschinen und Anlagen mit hohem Leasinganteil
- Verkaufstalent, Eigenmotivation und Einsatzfreude, verbunden mit konsequenter Teamorientierung
- Neigung und Fähigkeit, an der Aufstellung und Umsetzung von Investitionsplänen beratend mitzuwirken
- Ein Blick für die mit dem Investitionskredit und dem Leasinggeschäft verbundenen Kredit-, Objekt- und Vertragsrisiken
- Ausgeprägte konzeptionelle Stärken mit der Fähigkeit, sich schnell in umfangreiche wirtschaftliche Zusammenhänge einzuarbeiten, Präsentationssicherheit, verbunden mit der Fähigkeit, komplexe Sachverhalte einfach und einleuchtend darzustellen
- Begeisterungsfähigkeit, Fleiß, Zuverlässigkeit, Belastbarkeit und Durchhaltewillen



- Breites Allgemeinwissen kombiniert mit überzeugendem Auftreten
- Unternehmerischer Ansatz, um ein Gebiet eigenverantwortlich aufzubauen
- Erfahrung im Umgang mit PC und MS-Office-Produkten unbedingt erforderlich
- Teamorientierung, Vernetzungsstärke und Veränderungsbereitschaft runden das Profil ab

4. Das Angebot

Neben dem Reiz und einer von Eigenverantwortung sowie messbaren Erfolgen geprägten Tätigkeit für einen Marktführer im Mobilienleasinggeschäft bietet die Position folgende Ausstattungsmerkmale:

- Attraktives Vergütungspaket, das sich aus einem Festgehalt und aus quantitativen/qualitativen Elementen zusammensetzt und dem Gebietsleiter aufgrund der flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten interessante Optionen eröffnet
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung
- Bei Erfolg bietet die Position gute Entwicklungsmöglichkeit für fachlich und persönlich überdurchschnittlich geeignete Gebietsleiter
- 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 ggf. Ihre vollständigen Unterlagen mit Lichtbild.

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.

