

Position: Senior Internal Sales (m/w) für die deutsche Niederlassung einer international aufgestellten Leasinggesellschaft mit dem Fokus auf das großvolumige bzw. strukturierte Geschäft; Standort: Frankfurt

Projekt: RAIS

Ihr Kontakt: Herr Roberto Adler (R.Adler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-31 bzw. 0172/6789023
Frau Dijana Burovic (D.Burovic@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-22

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 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

RAIS

Senior Internal Sales (m/w) für die deutsche Niederlassung einer international aufgestellten Leasinggesellschaft mit dem Fokus auf das großvolumige bzw. strukturierte Geschäft; Standort: Frankfurt

1. Das Unternehmen

Unser Kunde ist die 100%-ige Tochtergesellschaft einer führenden Bankadresse. Diese beschäftigt weltweit mehr als 26.000 Mitarbeiter in 23 Ländern. In Deutschland bietet die Gruppe spezialisierte Dienstleistungen im Firmenkundengeschäft für deutsche und internationale Unternehmen 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 Objektfinanzierungen für große und mittelständische Unternehmen. Mit Hauptsitz im europäischen Ausland hat das Unternehmen insgesamt ein Portfolio von € 4 Mrd. und beschäftigt über 250 Mitarbeiter in Europa. Die Eröffnung der Niederlassung im deutschen Markt in 2014 ging einher mit einer europäischen Wachstumsstrategie, welche sich in erster Linie auf die Märkte Großbritannien, Deutschland, Belgien und die Niederlande bezieht. Zu diesem Zwecke wurden vor zwei Jahren die bestehenden grenzüberschreitenden Aktivitäten des Unternehmens in die deutsche Niederlassung überführt und kontinuierlich ausgebaut.

2. Die Aufgaben

Unter der Führung des Managing Directors wurde bisher ein Team von 10 Personen in den Funktionen Vertrieb, Recht und Marktfolge aufgebaut. Weitere 10 Personen leisten Unterstützung in anderen Funktionen aus dem Konzernverbund. Die derzeit drei Relationship-Manager betreuen gemeinsam mit dem Vertriebsinnendienst deutschlandweit große und mittelständische Unternehmen. Im Mittelpunkt stehen dabei strukturierte, großvolumige Objektfinanzierungen. Neben dem weiteren Ausbau des Vertriebs gewährleistet unser Kunde durch die Einstellung weiterer Spezialisten im Middle- und Backoffice-Bereich die Basis für eine nachhaltige Wachstumsstrategie in Deutschland.



Für die Umsetzung dieser Strategie suchen wir daher für den Standort Frankfurt einen motivierten Mitarbeiter, der die Kollegen im Vertrieb unterstützen soll und sehr eng mit den Kunden des Hauses zusammenarbeitet. Auch sollten mögliche Kandidaten nicht davor zurückschrecken zu einem späteren Zeitpunkt mehr Verantwortung in Richtung Führung eines Teams zu übernehmen. Zu den Hauptaufgaben gehören insbesondere:

- Unterstützung der Relationship Manager und des Managing Directors im Tagesgeschäft (Erstellung, Strukturierung und Verhandlung von Asset Based Finance Operations)
- Erstellung von Vertrags- und Angebotsdokumentationen (in Englisch und Deutsch) einschließlich der entsprechenden Abstimmung mit internen Beteiligten sowie Verhandlung von Vertragsmodifikationen in Zusammenarbeit mit Anwälten und Steuerberatern (intern und extern)
- Pflege der Daten in den entsprechenden Front Office Systemen
- Allgemeine Unterstützungs- und Verwaltungsaufgaben für die deutsche Niederlassung

3. Die Anforderungen

Gesucht wird ein sehr kunden- und teamorientierter Mitarbeiter, der in seinem Entscheidungsverhalten Sicherheit und unternehmerische Verantwortung mitbringt. Gleichzeitig sind Kreativität und eine pragmatische Lösungs- sowie eine hohe Geschäftsorientierung unbedingte Voraussetzung. Erfahrung als Relationship Manager oder erste Führungserfahrung ist von Vorteil aber nicht zwingend (z.B. Mitarbeit in Dealteams oder Leiter einer Vertragsabteilung). Die Anforderungen im Einzelnen:

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium, eine Ausbildung zum Leasingfachwirt oder eine vergleichbare berufliche Qualifikation
- Mehrjährige Kenntnisse des Leasingmarktes sowie Erfahrungen innerhalb eines Vertriebsinnendienstes (Vertragserstellung bis zur Dokumentation von Vertriebsunterlagen)



- Kenntnisse in der Finanzanalyse sind von Vorteil
- Routinierter Umgang mit MS Office und SAP
- Hohes Maß an Selbstorganisation und Eigeninitiative
- Sehr belastbar mit einer positiven Haltung auch in Stresssituationen und eine hohe Teamfähigkeit
- Ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein, Entscheidungsstärke sowie gute kommunikative Fähigkeiten und Kundenorientierung
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse sowie verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung in einem internationalen Umfeld gilt als Plus

4. Das Angebot

Die Position ist ideal für einen Menschen geeignet, der gerne mit dem Kunden arbeitet und seine bereits vorhandenen Fachkenntnisse ausweiten möchte. Die gesuchte Persönlichkeit erwartet hier ein spannendes Betätigungsfeld in einem internationalen Umfeld. Zusätzlich gewährleistet die Einbindung in die expansiv ausgerichtete Unternehmensgruppe interessante Perspektiven. Ein attraktives Vergütungspaket und komfortable Sozialleistungen runden das Angebot ab.

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 – gerne auch per E-Mail - zu.

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

