

UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBESCHREIBUNG

Position: Senior Firmenkundenbetreuer/-in für ein traditionsreiches, internationales Leasingunternehmen; Dienstsitz Nürnberg

Projekt: RUFN

Ihr Kontakt: Herrn Roberto Adler (R.Adler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-31 bzw. 0172/6789023
Frau Karina Avenoso (K.Avenoso@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-22
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, Unternehmens-beratungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

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“.



Senior Firmenkundenbetreuer/-in für ein traditionsreiches, internationales Leasingunternehmen; Dienstsitz Nürnberg.

1. Das Unternehmen

Das Unternehmen besteht bereits seit über 50 Jahren in Deutschland, ist herstellerunabhängig und hat sich vom traditionellen Leasinganbieter zu einem Unternehmen mit dem Fokus auf anspruchsvolle Firmenkunden, die Finanzierungsprodukte, auch mit hoher Komplexität, nachfragen, entwickelt. Sowohl der Mittelstand aber auch internationale Konzerne erhalten aus der umfassenden Produktpalette bei Bedarf auch individuell ausgearbeitete Finanzierungskonzepte. Das Objektportfolio umfasst mobile Wirtschaftsgüter aller Art, deren Finanzierung vom Standard-Leasinggeschäft bis zu komplexen, strukturierten Geschäftsmodellen reichen. Als Vollsortimenter kann die Gesellschaft auf alle Kundenwünsche wie Leasing, Mietkauf und Finanzierung eingehen. In einem stark fragmentierten Markt mit vergleichbaren Produkten soll eine Wettbewerbsdifferenzierung über die Premiumstrategie des Unternehmens erreicht werden. Der Kundenbetreuer hat bei dieser Strategie eine Schlüsselrolle.

Mit rd. 350 Mitarbeitern erreichte die Unternehmensgruppe im letzten Geschäftsjahr in Deutschland ein Neugeschäftsvolumen von rd. € 1,3 Mrd. und den höchsten Gewinn in dieser Dekade. Das erfahrene Management des Unternehmens verfolgt weiterhin ambitionierte Wachstumsziele und will den Marktanteil der Unternehmensgruppe in Deutschland signifikant erhöhen. Die Zugehörigkeit zu einem international führenden Finanzkonzern mit einer Präsenz in 17 europäischen Ländern bietet mittelfristig weitere Wachstumsperspektiven..

2. Die Aufgaben

Die Vertriebswege des Unternehmens fokussieren sich in erster Linie auf die Zusammenarbeit mit der Bankmutter sowie das Direktgeschäft. Für die Gebietsbetreuung der Region Nürnberg suchen wir eine vertriebsstarke, gestandene Persönlichkeit mit langjähriger Erfahrung im Bereich des Leasing- oder Firmenkundengeschäftes einer auf den gehobenen Mittelstand ausgerichteten Bank oder Leasinggesellschaft. Die gesuchte Persönlichkeit soll sich vorwiegend um die Betreuung von ausgewählten professionellen Mietparkbetreibern in Bayern kümmern. Hinzu kommt die regionale Verantwortung für die Betreuung von vier Key Account -Firmenkundenbetreuern in der Bank. Diese sind verantwortlich für Kunden ab einem Außenumsatz von mehr als € 500 Mio. Die gesuchte Persönlichkeit berichtet dabei direkt an den Leiter der Niederlassung Bayern mit Sitz in München. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Erkennung unternehmerischer Strategien und Vorhaben der Kunden sowie Übersetzung dieser in eine nachhaltige, gewinnbringende Geschäftsbeziehung
- Akquisition von Neukunden und aktive Betreuung der Geschäftspartner (Kunden, Firmen und Großkundenbetreuer der Unternehmer Bank, Vermittler, Vendorpartner)
- Steigerung des Marktanteils in der Region vor allem über den Vertriebskanal Bank
- Verkörperung der Premiumstrategie des Unternehmens durch ein professionelles und zielorientiertes Auftreten
- Effiziente Gestaltung der branchenüblichen Inhouse Prozesse (Marktvotum für Kreditanträge, Rating etc.)

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 Vertriebsprofi Erfahrungen und Erfolge in der Akquisition mittelständischer Kunden gesammelt haben. Diese könnten bevorzugt aus folgenden Geschäftssegmenten stammen:

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

Darüber hinaus muss er/sie ein Gespür für die Zusammenarbeit mit Firmenkundenbetreuern einer Bank haben. Die Anforderungen und Voraussetzungen umfassen im Übrigen:

- Bankkaufmann bzw. kaufmännische Ausbildung mit sehr guten betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, möglichst ergänzt durch einen Abschluss als Leasing- oder Bankfachwirt oder ein wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Sehr gute Kenntnisse der branchenüblichen Leasing-, Mietkauf- und Kreditprodukte

- Unternehmerisches Denken gepaart mit der inneren Einstellung über den Premiurauftritt nachhaltige Wachstumspotentiale zu erschließen
- Gewinnendes Auftreten und Berechenbarkeit in der Betreuung von Kunden und Vertriebspartnern
- Wertschätzender Umgang mit Kollegen im Unternehmen

4. Das Angebot

Neben dem Reiz und einer von Eigenverantwortung sowie messbaren Erfolgen geprägten Vertriebsposition für einen der führenden Marktteilnehmer 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 Dienstwagenregelung
- Gehaltliche und persönliche Entwicklungschancen bei entsprechender Performance
- 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.

