

Position: Gebietsleiter Landmaschinen Vertriebsgebiet Südwest

Projekt: RDGL

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 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

RDGL

Gebietsleiter Landmaschinen Vertriebsgebiet Südwest

1. Das Unternehmen

Unser Mandant ist eine bedeutende, international operierende Finanzdienstleistungsgruppe mit Schwerpunkt im Bereich Absatzfinanzierung und einem erstklassigen Banken hintergrund, der durch ein hervorragendes Rating belegt wird. Mit diesem finanzstarken Hintergrund erweist sich das Unternehmen als zuverlässiger und langfristiger Geschäftspartner. Mit mehr als 20 Tochterunternehmen in allen bedeutenden Ländern Europas sowie Nord- und Südamerika, China, Südkorea und Australien/Neuseeland und einer damit verbundenen Präsenz in den wichtigsten Wirtschaftszentren ist die vorwiegend in der Absatzfinanzierung tätige Unternehmensgruppe sowohl für Hersteller als auch für Händler von Anlagegütern ein kompetenter Vertragspartner in allen Fragen des Vendorgeschäftes. Dabei operiert unser Mandant weltweit in Partnerschaften mit Branchenführern in allen bedeutenden Wirtschaftszweigen.

Der Sitz der Gruppe Deutschland befindet sich in Düsseldorf. Den nationalen und internationalen Vertriebspartnern und deren Kunden bietet die Gruppe ein attraktives Netzwerk und maßgeschneiderte Absatzfinanzierungsmöglichkeiten an. Die Schwerpunkte im Vendor Finance liegen derzeit neben dem Bereich Agriculture in den Marktsegmenten Technology Finance, Baumaschinen, Flurfördertechnik, Maschinen der Nahrungsmittelindustrie, Health Care sowie Office Equipment.

Die deutsche Unternehmensgruppe erwirtschaftet derzeit mit ca. 150 Mitarbeitern ein jährliches Neugeschäft von über € 500 Mio. Der deutsche Unternehmensbereich gliedert sich in die Bereiche Sales, Risk Management (Credit & Forderungs-Management), Finance, Operations und die administrativen Stäbe.



2. Die Aufgaben

Der Bereich Food and Agriculture ist eine der tragenden Säulen des Geschäftsmodells der Gruppe. Dies ergibt sich nicht zuletzt durch die langjährige Erfahrung der Muttergesellschaft in allen Segmenten der Finanzierung im Bereich Landwirtschaft.

Der Gebietsleiter Landmaschinen wird in ein hochqualifiziertes Team mit aktuell 10 Mitarbeitern integriert. Gesucht wird eine akquisitionsorientierte Persönlichkeit für das Vertriebsgebiet Südwest (Baden Württemberg plus die PLZ Gebiete 87-89). Vornehmlichste Aufgabe ist es hierbei, mit standardisierten und maßgeschneiderten Finanzierungsvorschlägen zur Optimierung der Verkaufserfolge beizutragen, die Kunden produktbezogen und individuell zu beraten und die Penetration des Finanzdienstleistungszweiges auf- und auszubauen; dabei kommt es im Rahmen des Relationship-Managements in hohem Maße darauf an, enge persönliche Verbindungen zu den Händlern und Vertriebsbeauftragten aufzubauen und diese persönlichen Kontakte über das Tagesgeschäft hinaus, z. B. durch Incentive-Veranstaltungen, regionale Events und Sonderaktionen, zu intensivieren. Der Gebietsleiter berichtet dabei direkt an den zuständigen „Country Manager“. Die Aufgaben sind insbesondere:

- Regelmäßige Pflege und Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Händlern und deren Vertriebspersonal , regionale Potentialanalyse und Umsatzplanung
- Persönlicher Kontakt zu den Verkäufern, laufende Information und Schulung über Vorteile, Besonderheiten und Anwendung der Finanzierungs- und Leasing-Programme zur Stärkung des sog. „Dealer Signed Business“
- Einsatz vor Ort bei wichtigen/schwierigen Kunden, ggf. zusammen mit den Verkäufern; Ausarbeitung individueller Finanzierungs- und Leasing-Angebote unter Berücksichtigung der jeweiligen steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten und Erfordernisse, Führung der Verhandlungen und Abschluss der Verträge
- Begleitung und Beobachtung der Engagements in der Prüfungs- und Abwicklungsphase sowie Klärung von Bonitäts- und Sicherungsfragen, Einsatz bei Leistungsstörungen



- Mitwirkung an der Weiterentwicklung der Finanzierungsprodukte im Dialog mit der Geschäftsleitung des Hauses und den Kollegen
- Umsetzung der Marktkenntnisse in kunden- und produktbezogene Aktivitäten
- Mitwirkung bei der Planung und Durchführung von Marketingaktionen für die Erschließung neuer Kunden
- Durchführung von Verkäuferschulungen bei den Händlern.

3. Die Anforderungen

Gesucht wird ein Finanzdienstleistungsspezialist, der seine Stärken auch in der Beratung der Geschäftspartner sieht, im Umgang mit größeren Investitionsgütern im Absatzfinanzierungs- und Vertriebsleasinggeschäft erfahren ist und entsprechende Erfolge durch die Mitarbeit in einer renommierten Gesellschaft nachweisen kann; dabei sollten sich sowohl Vertriebsbeauftragte aus der Verkaufsfinanzierung bzw. dem Vertriebsleasing institutioneller Häuser als auch dynamische Akquisiteure herstellerabhängiger Leasing- und Kreditinstitute angesprochen fühlen; bevorzugt werden Kandidaten, die mit besonders hochwertigen, langlebigen Investitionsgütern aus dem Kernbereich der nutzenden Unternehmen Erfahrungen gesammelt haben. Die wichtigsten Anforderungen sind:

- Gute, möglichst bank- oder vertriebsorientierte Ausbildung, eventuell erweitert durch ein betriebswirtschaftlich ausgerichtetes Studium oder entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen im Bank- bzw. Leasingbereich
- Mehrere Jahre Praxis und Bewährung im Vertriebsbereich einer angesehenen Absatzfinanzierungsbank oder Leasinggesellschaft oder in einem herstellerverbundenen Finanzierungsunternehmen; sehr gute finanzmathematische Kenntnisse, Beherrschung aller Kalkulations-Varianten



- Erfahrung in der direkten Finanzierungs- bzw. Leasingakquisition und Betreuung der Händler und Endabnehmer hochwertiger, langlebiger Investitionsgüter
- Trainerische und didaktische Fähigkeiten, um Vertriebsleute mit großem persönlichem Engagement zu schulen, zu überzeugen und zu begeistern
- Eigenmotivation, Überzeugungskraft, Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, auch schwierige Sachverhalte einfach und überzeugend zu präsentieren
- Vernetztes Denken, um alle unternehmerischen Belange zu erkennen und individuelle Problemlösungen anbieten zu können
- Engagement, Teamgeist, Begeisterungsfähigkeit und persönliche Flexibilität
- Gute englische Sprachkenntnisse (wünschenswert).

4. Das Angebot

Dem erfahrenen, engagierten Absatzfinanzierungsfachmann aus dem anspruchsvollen Produktsegment eröffnet sich eine reizvolle, motivierende Tätigkeit mit günstigen Perspektiven im Umfeld einer führenden, weltweit agierenden Leasinggruppe mit erstklassigem Bankhintergrund. Das Angebot enthält insbesondere:

- Ein ergiebiges, investitionsstarkes Gebiet
- Sorgfältige Aus- und Weiterbildung in allen Funktionsbereichen der deutschen Zentrale; intensives Produktraining, z. T. auch in den europäischen Vertriebsgesellschaften
- interessantes Vergütungspaket, das sich am Erfahrungshorizont des Interessenten orientiert



- Homeoffice wird eingerichtet
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung.

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. Sollten Sie uns auf Basis der Informationen der Positionsbeschreibung Unterlagen zur Verfügung stellen, damit wir diese innerhalb des Projektes zielgerichtet bearbeiten können, nehmen Sie bitte in jeglicher Korrespondenz Bezug zur entsprechenden Positionsbeschreibung und willigen Sie bitte zum Schutz ihrer Daten folgender Einverständniserklärung zu:

„Hiermit willige ich ein, dass die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH meine Daten für inhaltlich zweckgebundene, und meinem Profil entsprechende, aktuelle und zukünftige Projekte und Projektinformationen speichert und nutzt. Dieses beinhaltet unter Umständen auch eine zielgerichtete und projektbezogene Weitergabe meiner personenbezogenen Daten an Mandanten der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH. Meine Daten werden ausschließlich in diesem Zusammenhang verwendet. Gemäß Art. 7 Abs. 3 DSGVO kann ich die einmal erteilte Einwilligung gegenüber der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH jederzeit widerrufen. Dies hat zur Folge, dass die Datenverarbeitung, die auf dieser Einwilligung beruhte, für die Zukunft nicht mehr weitergeführt werden darf.“

