

Position: Sales Manager Firmenkunden für einen marktbedeutenden, bankenabhängigen Finanzierungsspezialisten am Standort Baden-Baden

Projekt: RGBF

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

RGBF

**Sales Manager Firmenkunden für einen marktbedeutenden, bankenabhängigen
Finanzierungsspezialisten am Standort Baden-Baden**

1. Das Unternehmen

Die Gesellschaft bietet Ihren Kunden Leasing-, Bank- und Factoring Produkte aus einer Hand und gewährleistet so, dass der Kunde allumfänglich betreut werden kann. Aufgrund seiner intensiven Marktdurchdringung sowohl in Deutschland als auch im europäischen Ausland zählt das Unternehmen zu den führenden Spezialisten im Bereich der Mobilienfinanzierung.

Das Portfolio umfasst maßgeschneiderte Leasing- und Mietmodelle für kleine und mittelständische Unternehmen.

Als Leasinggüter stehen sowohl das klassische IT-Leasing, Büro- und Kopiertechnik als auch Maschinen im Fokus. Im Vertrieb konzentriert man sich zum einen auf die enge Zusammenarbeit mit Fachhändlern als auch mit mittelständischen Unternehmen. Die Beratung der Kunden erfolgt immer banken- und herstellerunabhängig. Mittlerweile kann das Unternehmen auf eine fast 30jährige Marktpräsenz zurück blicken.

Weltweit ist man in 30 Ländern präsent und beschäftigt über 1000 Mitarbeiter. Deutschlandweit hat das Unternehmen ca. 30 Standorte und gewährleistet so eine sehr gute Kundennähe. Gerade diese Kundennähe gepaart mit einer persönlichen Betreuung, attraktiven Angeboten und schlanken Prozessen verschafft dem Unternehmen gegenüber dem Wettbewerb einen strategischen Vorteil.

2. Die Aufgaben

Die Pläne zur Geschäftsausweitung der Mobilienleasinggesellschaft in Deutschland erfordern in Baden-Baden Verstärkung durch einen kontakt- und vertriebsstarken Firmenkundenbetreuer für die Betreuung mittelständischer Unternehmen in der Region. Die Niederlassung besteht aus 4 Mitarbeiter (einem Niederlassungsleiter, zwei Vertriebsmitarbeitern sowie einer BackOffice Kraft) und ist eine der erfolgreichsten in Deutschland Ziel ist es, die unterschiedlichen Finanzprodukte des Hauses erfolgreich zu vermarkten und so den Cross Selling Gedanken



voran zu bringen,, neue Geschäftsverbindungen zu akquirieren und den Bekanntheitsgrad der Marke im Markt zu erhöhen. 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
- Erarbeitung maßgeschneiderter Finanzierungskonzepte die auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt sind
- 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, junge Verkäuferpersönlichkeiten in Betracht, die z.B. im Vertrieb oder Vertriebsinnendienst 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

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.“

