

**Position:** New Business Development Manager

**Projekt:** RDNB

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

**RDNB**

**New Business Development Manager**

**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 30 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. 200 Mitarbeitern ein jährliches Neugeschäft von über € 1. Mrd. Der deutsche Unternehmensbereich gliedert sich in die Bereiche Sales, Risk Management (Credit & Forderungs-Management), Finance, Operations und die administrativen Stäbe.

## **2. Die Aufgaben**

Die neu gegründete globale Business Unit Advanced Solutions legt den Fokus auf Pay Per Use, Direktgeschäft und neue Märkte und umfasst regional die Märkte in den USA, Kanada, Großbritannien, Australien, Neuseeland und Deutschland. Gesucht werden daher zunächst zwei neue Kollegen/Innen, die zum Aufbau der neuen GBU Advanced Solutions in den Bereichen new markets und direct solutions beitragen. Ziel ist es, sich intensiv mit der Erschließung neuer Märkte am deutschen Leasingmarkt auseinander zu setzen. Der Fokus der Aktivitäten ist hierbei bewusst sehr weit gefasst. Das reizvolle an der Aufgabe ist die Tatsache, dass man die Chance hat ein neues Segment für unseren Kunden zu erschließen und die praktische Umsetzung dann gleich mitvollziehen kann. Perspektivisch soll die deutsche Leitung dieses Bereiches von einem der gesuchten Mitarbeiter übernommen werden. Die Aufgaben sind insbesondere:

- Entwicklung einer Strategie für neue Märkte in Deutschland (einschließlich laufender Priorisierung neuer Marktideen)
- Entwicklung und Implementierung neuer Vertragsarten und –inhalte basierend auf Kundenanforderungen (z. B. Managed Equipment Services)
- Unterstützung des globalen New Business Development Leaders bei der Entwicklung der Länderstrategie sowie Betriebs- und Produktfähigkeit, Markttests, Anpassung des Produktangebots und Wertversprechens an die lokalen Gegebenheiten, Stakeholder Management und Durchführung von Pilotgeschäften
- Implementierung und Verwaltung priorisierter New Market Initiativen in Deutschland
- Einführung, Entwicklung und Ausbau von Kundenbeziehungen mit externen Stakeholdern in Zusammenhang mit New Market Initiativen (d. h. Herstellern, Händlern, Vermittlern, Experten und potentiellen Kunden) durch Kontakte, Empfehlungen oder Werbung
- Kaltakquise durch Cold Calls, Nutzung von Social Media und Vernetzung, um gute Empfehlungen zu erhalten sowie Teilnahme an relevanten Branchenveranstaltungen zum Networking

- Aufbau und Erhalt einer proaktiven Beziehung zu den Stakeholdern (Management, Global Business Units, Risikoabteilung, etc.)
- Verantwortlich für das kommerzielle Ziel der Business Unit Advanced Solutions mit anfänglichem Fokus auf Deals in Smart Cities und Ladegeräte für Elektrofahrzeuge mit Endkunden mit Fokus auf RV-basierten Produkten sowie Pay per Use
- Verantwortlich für die Identifizierung von Möglichkeiten durch direkte Einbindung der Endnutzer, Verwaltung der Pipeline, Strukturierung von Transaktionen, Reporting und Verwaltung von Kundenbeziehungen
- Übergabe ausgewählter New Market Initiativen an die zuständigen Account Manager, sobald definierte KPIs erreicht sind
- Unterstützung der New Business Development und Acquisitions-Leads mit potenziellen lokalen Akquisitionsmöglichkeiten
- Nach erfolgreichem Aufbau der neuen Business Unit besteht die Option, die Leitung der GBU zu übernehmen

### **3. Die Anforderungen**

Gesucht wird ein erfahrener Vertriebsspezialist mit Pioniergeist, der Spaß an der Herausforderung hat, neue Märkte für einen etablierten Player am Markt zu erschließen. Die wichtigsten Anforderungen sind:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 6 Jahre vertriebliche Berufserfahrung im Bereich Asset-Leasing/-Finanzierung (oder bei einem Geräte-/Technologienanbieter) in einer Hunter Vertriebsrolle (z. B. komplexe Endkundengeschäfte) mit nachweisbarer Erfolgsbilanz von Verkaufserfolgen
- Erfahrung aus erster Hand mit der Strukturierung von Leasinggeschäften, einschließlich komplexer Transaktionen

- Fähigkeit, neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren
- Nachweisbare Erfahrung im Aufbau außergewöhnlicher Geschäftsbeziehungen auf C-Level mit Vertrauen, Hartnäckigkeit und Liebe zum Detail
- Hard und/oder Soft Assets Finanzierungserfahrung
- Erfahrung mit Ladegeräten für Elektrofahrzeuge und Smart Cities
- Erfahrung bei der Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten und der Entwicklung neuer Geschäftsstrategien
- Starke Fähigkeiten zum Aufbau von Beziehungen auf CXO-Ebene
- Fähigkeit, bestehenden Vorurteile in Frage zu stellen und kreative Lösungen zu finden
- Unternehmerisches Denken sowie Erfahrung in einem agilen Umfeld
- Fähigkeit, Ressourcen und Support in einer Netzwerkumgebung zu sichern

**Persönliche Fähigkeiten:**

- Ausgeprägtes problemlösungsorientiertes Denken und analytische Fähigkeiten
- Wissensdurstig und geschäftstelligent
- Exzellente kommunikations-, präsentations- und zwischenmenschliche Fähigkeiten
- Gute Fähigkeiten zur Zusammenarbeit, Verhandlung und Überzeugung
- Offenheit für Veränderungen und Fähigkeit, Veränderungen voranzutreiben
- Kreative und neugierige Denkweise
- Leidenschaft zum Lernen und Wachsen und keine Angst davor, Fehler zu machen
- Teamplayer und hohes Maß an Einfühlungsvermögen
- Sie zeigen Initiative und gehen Dinge proaktiv an

### **3. Das Angebot**

Unser Auftraggeber sieht seine Kunden als Partner, für die er sich mit vollem Engagement einsetzt. Der Schlüssel zum Erfolg ist dabei eine enge Vernetzung im gesamten Unternehmen. Man ermuntert die Mitarbeiter, quer durch alle Unternehmensbereiche Kontakte zu knüpfen und zum Wohle der Partner an einem Strang zu ziehen. Die Menschen, die in dem Unternehmen arbeiten, betrachtet man als größtes Gut. Daher sucht man nicht bloß einen Mitarbeiter, sondern einen Teil eines starken Teams. Gemeinsam schafft man eine informelle, aber professionelle Arbeitsatmosphäre, wie sie kaum ein anderes Unternehmen bietet. Geboten werden darüber hinaus:

- 30 Tage Urlaub im Jahr, basierend auf einer 5-Tage-Woche
- Umfangreiche Möglichkeiten, um Ihre persönliche Entwicklung zu unterstützen
- Frisches Obst, ein hauseigenes Fitnessstudio, gratis Kaffee und Wasser im Büro
- Möglichkeit, sich an zwei Sonderurlaubstagen pro Jahr sozial zu engagieren
- Variable Bonusoption, die von der Erreichung individueller Team- und Unternehmensziele abhängt
- Betriebliche Altersvorsorge und ein attraktives Versicherungspaket
- Vergünstigte Konditionen für Monatstickets des öffentlichen Nahverkehrs
- Das gemeinsame Feiern der Unternehmensergebnisse und Erfolge

**Ihr nächster Schritt**

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.“