



VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN – ZUKUNFT GESTALTEN

Seit 1990 ist die VertriebsPartner Leasing GmbH mit ihren Leasing-, Miet- und Servicekonzepten als Finanzdienstleister in der Absatzfinanzierung mobiler Investitionsgüter erfolgreich.

Zum **nächstmöglichen Zeitpunkt** suchen wir in **Vollzeit-Festanstellung im Raum Nürnberg** eine(n)

**KEY ACCOUNT / SALES MANAGER / AUSSENDIENSTMITARBEITER ABSATZFINANZIERUNG
BANKKAUFMANN / BANKFACHWIRT [m/w/x]**



AUFGABEN, DIE IHNEN FREUDE MACHEN

- Akquisition, Ausbau und Pflege von Händler- und Herstellerverbindungen für die Absatzfinanzierung (Leasing, Miete, Mietkauf)
- Präsentation, Umsetzung und Weiterentwicklung von Vertriebsstrategien und Partnerbindungsmaßnahmen insbesondere für die ITK- und Sicherheitstechnik-Branchen
- Begleitung von Vertriebsprojekten von der Angebotsphase über die Entscheidungsphase bis zur Abrechnung
- Verhandlung von Konditionen, Einholung von Bonitäts- und Vertragsunterlagen
- Dienstleistungsgeprägte, aber auch zielorientierte Kommunikationssteuerung zwischen allen Vertragsparteien auf allen Ebenen
- Präsenz auf Messen und relevanten Veranstaltungen
- Einbringung von kreativen Ideen und Engagement für die erfolgreiche Umsetzung unserer Unternehmensziele

FACHLICHE KENNTNISSE, DIE SIE BEREITS HABEN

- Bankausbildung mit Zusatzqualifikation Bankbetriebswirt/Bankfachwirt oder
- Studium der Wirtschaftswissenschaften oder gleichwertige Ausbildung
- Idealerweise mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit im Vertrieb von Leasing-/Finanzierungsprodukten (Firmenkredit, Leasing, Miete, Mietkauf)
- Führerschein Klasse B (PKW)

PERSÖNLICHE FÄHIGKEITEN, DIE SIE AUSZEICHNEN

- ausgeprägtes Selbstbewusstsein mit vorbildlicher Kommunikationskompetenz
- Zielorientierung, Durchsetzungsstärke und Verhandlungsgeschick (Vertriebsaffinität)
- hohe Motivation, leidenschaftlicher Erfolgswille, Zuverlässigkeit
- unternehmerisches Denken und Handeln
- generelle Reisebereitschaft mit 2-3 Übernachtungen pro Woche
- Service- und Dienstleistungsorientierung verbunden mit Teamgeist


WIR BIETEN IHNEN


- Einen langfristig ausgerichteten, sicheren, unbefristeten Arbeitsplatz in einem inhabergeführten Unternehmen, indem Ihre Leistung wertgeschätzt wird und das Sie nach Ihren persönlichen Stärken fördert und weiterbildet.
- ein spannendes, abwechslungsreiches und herausforderndes Arbeitsumfeld, in dem Eigenverantwortung, Teamgeist und Kollegialität großgeschrieben werden
- eine Position mit großer Selbständigkeit und hohem Entwicklungspotential
- flache Hierarchien und große Gestaltungsfreiräume bei der Umsetzung eigener Ideen
- Motivierte und teamorientierte Kolleginnen und Kollegen, die sich auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen freuen
- eine individuelle, strukturierte Einarbeitung, die interne und externe Schulungen beinhaltet und deren Praxisphasen durch erfahrene Kollegen begleitet wird
- eine gute, erfolgsorientierte Vergütung (Fixgehalt zuzüglich ergebnisorientiertem Bonus) und weitere Zusatzleistungen
- einen Mittelklassedienstwagen (auch zur privaten Nutzung)
- eine moderne technische Ausstattung

HABEN WIR IHR INTERESSE GEFUNDEN?

Sie haben Fragen zur VPL Leasing, zu dieser Stelle oder zum Bewerbungsprozess?

Hier (Link zu: <https://www.vpl.de/karriere/>) können Sie sich informieren und direkt bewerben.

 **VPL Leasing GmbH**
Ulmenstraße 23 a
22299 Hamburg

 **Telefon (040) 54 80 39 3 - 0**
Fax (040) 54 80 39 3 - 20

 **karriere@vpl.de**
www.vpl.de