



VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN ZUKUNFT GESTALTEN

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

Für die weitere Expansion in unseren Kernmarktsegmenten suchen wir Sie als engagierte Verstärkung unseres Außendienst-Vertriebsteams für die Regionen:

- Mitte – Nord-West (NRW, Hessen, Rheinland-Pfalz)
- Mitte – Süd-Ost (Berlin, Brandenburg, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Sachsen)
- Mitte – Süd-West (Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Nord-Baden-Württemberg, Nord-Bayern)

zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Festanstellung jeweils einen

VERTRIEBSMITARBEITER ABSATZFINANZIERUNG (M/W)

Vor jeder Investition steht die Lösung der Finanzierungsfrage. Unsere Vertriebspartner, überwiegend kleine und mittelständische Unternehmen aus den ITK- und Sicherheitstechnik-Branchen, gewinnen ihre Projekte im Wettbewerb auch deshalb, weil sie mit unseren individuellen Leasing- und Mietkonzepten eine überzeugende All-in-Lö-

sung aus einer Hand anbieten können. Sie schätzen unsere aus jahrzehntelanger Erfahrung erwachsene Finanzierungs- und Vertriebskompetenz ebenso wie unsere Werte, Performance und Zuverlässigkeit. Zusammengenommen sind diese Eigenschaften die stabile Grundlage für *Freude am gemeinsamen Erfolg und guter Partnerschaft*.



IHRE AUFGABEN

- Akquisition, Ausbau und Pflege von Händler- und Herstellerverbindungen für die Absatzfinanzierung, insbesondere aus den ITK- und Sicherheitstechnik-Branchen
- Identifizierung und Entwicklung von Marktchancen in Ihrem Vertriebsgebiet
- Begleitung von Verkaufsprojekten von der Angebotsphase über die Entscheidungsphase bis zur Abrechnung
- Verhandlung von Konditionen, Einholung von Bonitäts- und Vertragsunterlagen
- 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 unter Beachtung bestehender Richtlinien

IHR PROFIL

- kaufmännische Ausbildung und/oder Abschluss eines Studiums (BWL o.ä.)
- mehrjährige erfolgreiche Berufspraxis im Vertrieb von Investitionsgütern im Außendienst oder
- in der Partnerbetreuung einer Vertriebsleasinggesellschaft
- ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten mit Durchsetzungsstärke und Verhandlungsgeschick
- hohe Motivation, Zuverlässigkeit, unternehmerisches Denken und Handeln sowie Leidenschaft im Vertrieb
- Service- und Dienstleistungsorientierung verbunden mit Teamgeist
- Führerschein Klasse B (PKW) und Reisebereitschaft
- Wohnsitz jeweils zentral im Vertriebsgebiet

WIR BIETEN IHNEN

- einen sicheren (Homeoffice-)Arbeitsplatz in einem inhabergeführten Unternehmen, in dem Ihre Leistung wertgeschätzt wird und das Sie nach Ihren persönlichen Interessen und Stärken fördert
- ein spannendes, abwechslungsreiches und herausforderndes Arbeitsumfeld, in dem Teamgeist und Kollegialität großgeschrieben werden
- eine individuelle, strukturierte Einarbeitung, die interne und externe Schulungen beinhaltet und deren Praxisphasen durch erfahrene Kollegen begleitet wird
- eine gute, erfolgsorientierte Vergütung (Fixgehalt zuzüglich ergebnisorientierter Provision)
- einen Mittelklassedienstwagen (auch zur privaten Nutzung)
- eine technische Ausstattung (Smartphone, Notebook, Multifunktionsgerät etc.)

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins ausschließlich per E-Mail unter karriere@vpl.de an Frank Bennet.