



DOSSIER
für die Position

Sales Manager Credit and Prepaid Card (m/w/d)



Unser Mandant

Unser Mandant ist Marktführer für die bargeldlose unterwegsversorgung des Transportgewerbes auf Europas Straßen.

Mit seinen Produkten bietet er Kunden in 42 Ländern Europas eine auf ihr Tagesgeschäft abgetimmte Produktpalette zur Optimierung und Steuerung des gewerblichen Fuhrparks.

Unser Mandant beschäftigt europaweit ca. 1.450 Mitarbeiter und wächst stetig. Die (technologische, digitale) Zukunft im Blick erweitert er sehr erfolgreich sein Produktportfolio.

Stellenbeschreibung

Sales Manager Credit and Prepaid Card (m/w/d)

Ort:	Ratingen und Home Office
Berichtslinie:	Geschäftsführer
Gehalt:	n.V. und abhängig von der relevanten Erfahrung
Fix/Bonus Split:	80% fix, 20% variabel
KPIs:	siehe Stellenbeschreibung
Mobilität:	Firmenwagen auch zur privaten Nutzung vorgesehen
Reisetätigkeit:	Ja, Deutschland weit

Ihre Aufgaben

Vertrieb: Der aktive Vertrieb von Finanzprodukten – insbesondere der Payment Card (Kredit- und Prepaidkarte) – inkl. Kundenidentifikation & Segmentierung fällt in Ihren Aufgabenbereich. Dazu zählt auch die Durchführung von telefonischen Verkaufsgesprächen zur Payment Card sowie Kundenbesuche vor Ort.

Weitblick: Sie sind für die Koordination des gesamten Verkaufsprozesses der Payment Card – vom Erstkontakt über die Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss – bei Gruppenverträgen und Einzelvereinbarungen zuständig.

Steuerung: Sie übernehmen die Verhandlungsführung bei Neuverträgen der Payment Card sowie bei Vertragserneuerungen von Großkunden / Key Accounts.

Prognosen: Die Unterstützung des Produktmanagements bei der Erstellung von Prognosen, Reportings und Budgetzielen runden Ihren Aufgabenbereich ab. Dazu gehört ebenso die stetige Überwachung des Verkaufserfolges und die Mitwirkung bei der Steigerung der Kundenperformance.

Verantwortung übernehmen: Sie sind für die Konzeption und Durchführung von internen und externen Trainingsseminaren zum Produktportfolio zuständig.

Repräsentativ: Ihnen obliegt die Repräsentanz des Unternehmens auf Fachmessen und branchenspezifischen Events sowie die eigenständige Organisation von Round-Tables und Branchen-Workshops.



Ihr Profil

Ausbildung: Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium (Fachrichtung BWL/Bankenwesen/Finance) oder eine vergleichbare Ausbildung.

Erfahrung: Sie konnten bereits Erfahrungen in einem vergleichbaren Aufgabengebiet sammeln sowie Kenntnisse im Bereich des Kreditkartengeschäftes. Idealerweise verfügen Sie über ein Netzwerk auf Entscheider-Ebene in den relevanten Bereichen der Finanzdienstleistungs-, Flotten- und Logistikbranche.

Skills: Sie zeichnet eine selbständige und zielorientierte Arbeitsweise aus. Empathie, sicheres Auftreten und gute kommunikative Fähigkeiten runden Ihr Profil ab.

Persönlichkeit: Sie bringen eine vertriebsstarke Persönlichkeit mit, starke Ergebnisorientierung und ein hohes Maß an Eigeninitiative sowie die Fähigkeit zur Selbstorganisation.

Reisen: Eine hohe Reisebereitschaft deutschlandweit stellt für Sie kein Problem dar.

Sprache: Ihre verhandlungssicheren Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, werden durch ebenso verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift ergänzt.

Das bietet Ihr neuer Arbeitgeber

Bei diesem Arbeitgeber finden Sie beste Voraussetzungen, um Zukunft zu gestalten. Das internationale Team widmet sich mit Drive neuen Herausforderungen. Sie finden Freiraum für eigene Ideen, flexible Arbeitszeiten mit Home-Office und Gleitzeit, eine attraktive Vergütung mit leistungsgerechten Boni, Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und viele weitere Extras. Vor Ort erwartet Sie ein hochmodernes Gebäude und ein technisch bestens ausgestatteter Arbeitsplatz.

Über BSConsult GmbH

BSConsult ist eine Personalvermittlerin mit Fokus auf Zukunftsbranchen. Wir verstehen uns als Partner und Berater – als Schnittstelle zwischen Ihnen als Kandidaten / Bewerber und unseren Kunden. In einem Gespräch mit Ihnen prüfen wir gemeinsam, inwiefern unser Kunde zu Ihnen und Ihren beruflichen / privaten Wünschen passt.

Unser Ziel ist, sowohl Sie als auch unseren Kunden glücklich zu machen! Das geht nur über einen transparenten und fairen Austausch. Und das ist unser Versprechen!

Ihr Ansprechpartner begleitet Sie von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Projektabschluss und wenn erforderlich auch darüber hinaus. Wir wollen nachhaltig arbeiten und stehen jederzeit zur Verfügung, sollte ein Austausch gewünscht sein. Es gibt keine wechselnden Ansprechpartner.

Ihre professionelle Begleitung in diesem Projekt



Diplom-Kaufmann

Lars Bogatzki

Geschäftsführender Gesellschafter

☎ 0151 – 65 12 88 55
bogatzki@bsconsult.de

Sternstraße 58
40479 Düsseldorf

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Heinrich-Heine Universität Düsseldorf.

Nach einem über dreijährigen Auslandsaufenthalt in Italien zog es mich in die IT – Branche, zunächst als Kaufmännischer Leiter, zuletzt als CFO und COO.

Meine Expertise im Personalwesen reicht bis ins Jahr 2000 zurück. Menschen zusammenzubringen – auf Kandidaten- und Unternehmensseite ist ein spannendes Bestreben. Die Nachhaltigkeit herzustellen eine besonders schöne Herausforderung.

Die nächsten Schritte

Bei Interesse vereinbaren wir ein telefonisches / persönliches Gespräch, in dem erste Fragen geklärt werden.

Ich stelle Ihnen unseren Mandanten, die Vakanz und natürlich auch unseren Bewerbungsprozess vor.

Über eine Kontaktaufnahme würde ich mich sehr freuen.

Ihr


