

Gebietsleiter Vertriebsaußendienst Hersteller und Handel (m/w/d) für IT, Office, Auto, Medizin, Konsum und Industrie

Vertriebsgebiet Bayern

Die BFL Leasing ist Spezialist für Absatzförderungen. Seit über 45 Jahren entwickelt die BFL Leasing GmbH, passgenaue Finanzierungsösungen für Handels- und Systemhäuser sowie Hersteller der IT, Medizin- und Bürotechnik. Flexibel, schnell und unbürokratisch. Gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern realisiert die BFL Leasing so die Investitionsvorhaben des Mittelstands. Ihr Angebot umfasst das Leasing und die Vermietung von Hard- und Software, Projekte, Lizenzen und Dienstleistungen im IT-Bereich, Medizintechnik, Bürotechnik und Informations- und Kommunikationstechnologie und unterstützt so Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Rund 50.000 Kunden vertrauen bei ihren Investitionen auf die Erfahrung der BFL Leasing.

Die Besonderheit: Die BFL räumt Ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit ein, Gesellschafter zu werden und so einen direkten Einfluss auf die Gestaltung und Entwicklung des Unternehmens zu nehmen. So kooperieren viele Partner nicht nur in der Finanzierung mit der BFL, sondern sind direkt am Geschäftserfolg beteiligt. Bei der BFL Leasing arbeitet der Mittelstand für den Mittelstand.

Unsere Leistungen für unsere Partner:

- Onlinetool zur Angebotskalkulation und Finanzierungsentscheidung
- Bonitätsentscheidung in weniger als 3 Minuten
- Einfache und schnelle Abwicklung inkl. Auszahlung innerhalb von 24 Stunden
- Persönlicher Ansprechpartner
- Digitale Vertragseinreichung über das Kundenportal

Werden auch Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte und bewerben Sie sich. Wir freuen uns auf Sie.

Ihre Aufgaben:

- Akquisition und Betreuung von neuen Handelspartnern und Herstellern, sowie Ausbau bestehender Verbindungen
- Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung zu den Partnern im Rahmen eines strategiekonformen und motivierenden Beziehungsmanagements
- Durchführung regionaler Händlerveranstaltungen und Präsenz auf Fach- und Händlermessen
- Vorbereitung und Durchführung von Vertriebsaktionen und Schulung der Partner für die Absatz- und Händlereinkaufsfinanzierung, sowie Versicherungsprodukten.
- Selbstständige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Sicherstellung der internen Kommunikation relevanter Informationen
- Betreuungsaktivitäten in den relevanten Systemen
- Entwicklung von Maßnahmen zur Planerfüllung und Gebietsplanung

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Fachhochschul-/Hochschul-Studium oder vergleichbare in der Praxis erworbene Qualifikation, Fachrichtung: Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftswissenschaften, o.ä.
- Idealerweise Berufspraxis in der Händler- und Einkaufsfinanzierung
- Erste Erfahrungen im Außendienst / Vertrieb:
- Sehr guter Umgang mit MS-Office-Produkten
- KFZ-Führerschein
- Einschlägige Erfahrung in der Akquisition von Handelspartnern, sowie im Verkauf von Finanzdienstleistungen inklusive Verkaufsschulungen zur Bedienung von Software
- Fundierte Berufserfahrung im Kredit- und/oder Leasinggeschäft bzw. Finanzdienstleistungen
- Ziel- und Leistungsorientierung
- Kundenorientierung
- Effizienzorientierung
- Bereichsübergreifendes Denken und Verbundorientierung
- Kooperationsfähigkeit
- Entscheidungsfähigkeit
- Lern- und Veränderungsfähigkeit
- Kosten-/Ertrags-/Risikobewusstsein
- Präsentationssicherheit
- Eigeninitiative, selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise

- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Integrität und Verschwiegenheit
- Projektsteuerungsfähigkeit
- Abschlussicherheit auf allen Ebenen

Sind Sie interessiert?

Ihre Bewerbung senden Sie bitte unter Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

SÜDWESTBANK AG
Frau Jasmin Schmalenbach
Rotebühlstraße 125, 70178 Stuttgart
personal@suedwestbank.de
Telefon 0711/66 44-16 00

Wir freuen uns auf Sie!

BFL Leasing GmbH | Mergenthalerallee 42 | 65760 Eschborn

