

Unser Mandant gehört mit seinen knapp 100 Jahren Erfahrung zu einem der führenden Bankhäuser in Deutschland. Mit der Kombination aus serviceorientierter Digitalbank und kompetenter Filial-Beratung konnte, mit dem Kundenbedarf im Fokus, über die letzten Jahrzehnte ein treuer Kundenstamm von rund 3,8 Millionen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden in Deutschland aufgebaut werden. Die AUTOBANK stellt einen wichtigen Geschäftsbereich unseres Mandanten dar. Diese Sparte bietet dem Autohandel und seinen Kunden innovative und attraktive Absatz- und Einkaufsfinanzierungslösungen an, um die Mobilität von morgen zu gestalten. Im Rahmen der Personalberatung für diesen Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit als

New Business Development Manager (m/w/d)

Was macht die Tätigkeit interessant/Intension der Aufgabe:

Nutzen Sie Ihre Leidenschaft für den Vertrieb, Ihr Wissen und Netzwerk im Autohandels-Umfeld, um Entscheidungsträger führender Handels-Gruppen und Händlerbetriebe von den wettbewerbsfähigen Finanzprodukten und kundenorientierten Services der Autobank zu begeistern. Mit Ihrer mehrjährigen Erfahrung im B2B-Vertrieb, ob mit dem Auto-Handel oder aus dem Auto-Handel heraus, stellen Sie als Direct-Report zur Vertriebsleitung Ihr strategisches und operatives Können unter Beweis. Mit dem Anspruch eines erfolgreichen Key-Accounter bei der Gewinnung neuer Kunden heben Sie als Teil des Management-Teams der Autobank Ihre Karriere auf die nächste Ebene. Ihre Chance als New Business Development Manager:

Die Aufgaben

- Neukundengewinnung: Akquisition von großen Autohändlern und Händlergruppen
- Nachakquisitorische Betreuung: Unterstützung beim Onboarding der gewonnenen Händler
- Umsatzwachstum: Erfolgreiche Geschäftsentwicklung in den Fokusregionen
- Kooperationsverhandlungen: Aufbau von Verbindungen und selbständige Verhandlungen mit Händlerverbänden; Unterstützung der bestehenden Kooperationen
- Coaching: Training und Coaching der Gebietsleiterkollegen in den relevanten Facetten der Neukundengewinnung
- Prozessbegleitung: Impulsgeber und Prozessbegleiter bei Ausschreibungen von Captives
- Unterstützung der Vertriebsteams: Enge Zusammenarbeit mit den regionalen Vertriebsteams und deren Vertriebsleitungen
- PR-Management: Steuerung von Messe- und Presseaktivitäten

Ihr Profil, das treibt Sie an, das bringen Sie mit

- Vertriebserfahrung: Mehrjährige B2B-Vertriebserfahrung in der deutschen Automobil- oder Finanzdienstleistungsbranche - vorzugsweise auch im Außendienst
- Unternehmerisches Denken: Eine WIN-WIN Situation für Autobank und Kunden erkennen, formulieren und gemeinsam umsetzen können

- Teamplayer: Mitglied einer gelebten Kultur der Zusammenarbeit sein wollen anstelle von Konkurrenz-Denken
- Ausbildung: Abgeschlossenes Studium der BWL oder einer vergleichbaren Studienrichtung oder eine kaufmännische Ausbildung
- Kommunikationsfähigkeit: Kontaktfreude sowie ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke; ein ausgeprägtes Netzwerk im Automobilhandel ist von Vorteil
- Empathie: Emphatisches und souveränes Auftreten gegenüber Geschäftspartnern
- Motivation: Hohe intrinsische Motivation, Eigenorganisation und insbesondere Ausdauer bei der Umsetzung von Kundengewinnungsstrategien
- Coaching-/Training: Erfahrung in der Durchführung von internem Coaching oder Training wünschenswert
- Führungserfahrung: Erste Erfahrungen in der fachlichen Führung von Mitarbeitern vorteilhaft
- IT-Kenntnisse: Sehr gute CRM- und MS-Office-Kenntnisse
- Mobilität: Hohe Reisebereitschaft und Führerschein der Klasse B

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Sicherer Arbeitsplatz: In einem der führenden Bankhäuser, in dem Ihre Leistung wertgeschätzt wird
- Positives Arbeitsumfeld: Ein motiviertes und verantwortungsvolles Team mit Duz-Kultur
- Attraktives Gehalt: Interessantes Fix-Gehalt plus variablen Bonus (> € 100.000,-)
- Firmenwagen: Firmenwagen und Tankkarte auch zur privaten Nutzung
- Altersvorsorge: Komplette arbeitgeberseitig finanzierte Altersvorsorge
- Weiterbildung: Professionelle Entwicklung Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen

Ihr Interesse ist geweckt?

Dann sollten wir uns austauschen: Lassen Sie uns Ihre Motivation verstehen und senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung in PDF-Format inklusive Gehaltsvorstellung an: rene.bock@bollmann-executives.de oder telefonisch: +49 (0) 162 44 888 00.