

Das sind wir

Wir sind ein inhabergeführter, mittelständischer Personaldienstleister mit mehr als 20 Jahren Markterfahrung. Über unser bundesweites Kundennetzwerk und unsere langjährigen Kontakte zu regionalen Unternehmen bieten wir Ihnen hervorragende Karrierechancen und berufliche Perspektiven im Rahmen der direkten Personalvermittlung oder der Arbeitnehmerüberlassung. Von nunmehr mehrfach als „Top Company“ ausgezeichnet, stehen wir für eine zuverlässige, faire und langfristige Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wir bringen Sie mit den besten Arbeitgebern zusammen und finden gemeinsam mit Ihnen Ihren „Perfect Match“.

Vertriebsleiter (m/w/d)

(613)

 Standort: Köln  Anstellungsart(en): Vollzeit

Wen wir suchen

Für unseren Mandanten, ein global agierendes Unternehmen der Finanzbranche mit Niederlassungen in über 40 Ländern und mehr als 3.500 Mitarbeitern, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen der Direktvermittlung im Raum Köln einen:

Ihre Aufgaben

- Entwickeln und implementieren von regionalen Vertriebsstrategien zur Gewinnung und Entwicklung neuer Geschäftsfelder
- Zentraler kommerzieller Kontaktpunkt und Verantwortung für Cross-/Upselling-Möglichkeiten sowie effektiven Kundendienst
- Übersetzen der Strategie in messbare Team- und Einzelziele (KPIs)
- Motivation und Leitung von Einzelpersonen zur erfolgreichen Ausführung und Lieferung
- Vorbildfunktion in Leistung, Lieferung und Verhalten
- Schlüsselrolle im Führungsteam der Region (Inkasso) und enge Zusammenarbeit mit Regionalleitern, Funktionsleitern und Kollegen
- Repräsentation nach außen und Aufbau sowie Pflege entsprechender Außenbeziehungen
- Hauptansprechpartner für lokale Interessengruppen: Kunden, Vertriebspartner, Branchenverbände
- Führung bei kontinuierlicher Verbesserung und Identifikation von Bereichen zur Steigerung von Effizienz und Effektivität

Ihr Profil

- Erfahrener Senior Manager mit nachweislicher Erfolgsbilanz in internationalen Geschäftsumfeldern, insbesondere in kaufmännischen Positionen
- Erfahrung im Kreditmanagement, Inkassowesen und/oder Finanzdienstleistungen von Vorteil
- Ausgeprägte Führungserfahrung mit der Fähigkeit, kommerzielle Teams zu coachen, zu führen und weiterzuentwickeln
- Bereitschaft zum Teilen von Wissen und Fachwissen
- Fähigkeit, verschiedene Teams an unterschiedlichen Standorten zu leiten
- Unternehmerische, geschäftsorientierte Ausrichtung mit hoher Leistungsmotivation
- Fähigkeit, Verkaufsstrategien zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, sowohl schriftlich als auch mündlich
- Starke Verhandlungs- und Beratungskompetenz, um Entscheidungen in internationalen Kontexten umzusetzen
- Engagiert, verantwortungsbewusst und in der Lage, selbstständig und parallel an mehreren Aufgaben mit engen Zeitvorgaben zu arbeiten
- Bachelor- oder Universitätsabschluss oder gleichwertige Berufserfahrung

- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachkenntnisse sind willkommen

Unser Mandant bietet

- Festanstellung bei einem internationalen Marktführer
- Wertschätzung, Freiheit und kreatives Arbeiten
- Umfassendes, individuelles Onboarding
- Attraktive, variable Vergütung – Sonderzahlungen, Prämien, Dienstwagen
- Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen
- Geförderte Gesundheitsangebote und JobRad
- Remote-Arbeit und flexible Arbeitszeiten
- Moderne IT und Infrastruktur
- Zeitwertkonten und Sabbatical-Optionen
- Attraktive Lage im Herzen von Köln mit guter Verkehrsanbindung
- Vergünstigtes Deutschlandticket
- Attraktive Karrierechancen und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Mitarbeitererevents wie Firmenevents und After-Work-Partys
- Kaffeelounge und Mitarbeiterrestaurant
- Shopping-Plattform und steuerlich begünstigter IT-Kauf

Kontakt

Emil Hertle

HR Consultant

Mobile +49 (0)152 - 568 165 56

Telefon +49 (0)221 - 29 21 90 - 116

E-Mail emil.hertle@epos-services.com

Website www.epos-services.com

Abteilung(en): kaufmännisch

[Impressum](#)