Unsere Abteilung "**Platform Solutions, Green Mobility & Bike Business**" verantwortet die europaweite einheitliche Aufstellung und Weiterentwicklung von digitalen Plattformen bei PEAC Continental Europe. Außerdem werden dort die Kooperationspartner (Händler, Hersteller) aus der Sparte „Green Mobility & Bike Business“ (Dienstradleasing) erfolgreich betreut.

Wir wachsen stetig und suchen am Hauptsitz in Hamburg im Innendienst einen

Sales Solutions Manager (m/w/d)

Unser Unternehmen

PEAC Solutions (Pan-European Americas Capital Solutions) ist ein internationaler, unabhängiger Anbieter von Finanzierungslösungen. Spezialisiert auf Investitions- und Absatzfinanzierungen für verschiedene Assetklassen und Industrien unterstützt PEAC Solutions ihre Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele seit über 50 Jahren. Derzeit unterhält PEAC Solutions weltweit Standorte in elf Ländern mit über 850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. PEAC Solutions besitzt eine Vollbanklizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und gehört zu HPS Investment Partners LLC, einer weltweit führenden Investmentgesellschaft. Umfassende Marktkenntnis, internationales Denken und Handeln sowie eine ausgeprägte Dienstleistungsorientierung machen PEAC Solutions zum starken und verlässlichen Partner ihrer Kunden.

Wie Sie unser Team unterstützen können

- Aufbau und Pflege von langfristigen Beziehungen zu unseren Kooperationspartnern (Händler, Hersteller) mit Fokus auf KMU
- Koordination des Partner-Onboardings im Rahmen von Integrationsprojekten auf Basis Application Programming Interfaces (API)

- Enge Zusammenarbeit mit den Sales- und Tech-Teams, um unsere innovativen Palttformlösungen weiter zu entwickeln und auf die Bedürfnisse unserer Partner und Kunden zuzuschneiden
- Mitwirkung bei Projekten zur Implementierung von IT-Produktlösungen inklusive Software-Integrations-Management (insbes. Digitalisierung/ Automatisierung)
- Aufnahme, Prüfung und Spezifikation von IT-Anforderungen
- Mitwirkung an Vertriebs-Projekten und neuen Produkten/ Lösungen
- Mitwirkung bei der Erstellung und Auswertung von Wettbewerbs- und Produktanalysen, bei der Prozessmodellierung sowie bei der Optimierung unserer Plattformlösungen
- Mitarbeit bei bankenregulatorischen Aktivitäten (SfO, RCSA, BIA, BAIT)

Dieses Profil sollten Sie mitbringen

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrungen im Vertrieb und Kundenmanagement im B2B-Bereich, professionelle Umgangsformen in der Partnerbetreuung
- Quereinsteiger sind willkommen, Vorkenntnisse im Bereich Finanzdienstleistungen sind hilfreich
- Begeisterung für digitale Nutzererlebnisse und Interesse an hoch-automatisierten Prozessen
- Ausgeprägtes Can Do Mindset; selbstständige, systematische und lösungsorientierte Arbeitsweise, Teamplayer mit hohem Qualitätsbewusstsein
- Sicherer Umgang mit MS Office, SAP- Kenntnisse sind von Vorteil
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch

Was wir bieten

- Unbefristete Anstellung in einem erfolgreichen, internationalen Unternehmen mit einer attraktiven Vergütung, Weihnachtsgeld und Bonuszahlung
- Kollegiale Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Modern ausgestattete Büroräumlichkeiten in zentraler Innenstadt-Lage, Kantine mit Essenszuschuss vom Arbeitgeber

- hybrides Arbeitszeitmodell (2 Tage mobiles Arbeiten/Woche möglich), flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)
- Intensive Einarbeitung und ein jährliches Budget für individuelle Weiterbildungen
- Vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss, Zuschuss zum Deutschlandticket, Firmenfitnessangebot eGym Wellpass

Jetzt bewerben

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Wenn Sie vorab Fragen haben, kontaktieren Sie uns gern telefonisch unter +49 (0) 40 23626 5110 oder per E-Mail: careers.de@peacsolutions.eu.

PEAC (Germany) GmbH • Gertrudenstraße 2 • 20095 Hamburg