



Wir wachsen stetig und suchen für unsere Abteilung "Construction, Transportation and Industrial Equipment" am Hauptsitz in Hamburg einen

(Senior) Vendor Sales Manager CT&I Region Süd (m/w/d)

Unser Unternehmen

PEAC Solutions ist ein internationaler, unabhängiger Anbieter von Finanzierungslösungen mit über 50 Jahren Erfahrung in Investitions- und Absatzfinanzierungen für verschiedene Assetklassen und Industrien. Weltweit vertreten in zwölf Ländern sind mehr als 750 Mitarbeitende Teil eines starken Netzwerks. Wir besitzen eine BaFin-Vollbanklizenz und gehören zu HPS Investment Partners LLC. Marktkennntnis, internationales Denken und eine ausgeprägte Dienstleistungsorientierung machen PEAC Solutions zu einem zuverlässigen Partner für unsere Kunden.

Im Geschäftsbereich Construction, Transportation and Industrial Equipment realisieren wir im B2B-Verkauf verkaufsfördernde Lösungen für Händler und Hersteller. So unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre Wachstumspläne mit unseren individuell zugeschnittenen Finanzierungslösungen erfolgreich umzusetzen. Wir wachsen kontinuierlich und suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die **Region Süd** im CT&I Vertriebsteam Deutschland.

Wie Sie unser Team unterstützen können

- Strukturierte Akquisition und managen von nationalen wie internationalen Herstellern und Händlern leasingfähiger Assets im süddeutschen Raum.

- Verhandlung und Implementierung von speziellen Absatzfinanzierungslösungen zusammen mit Kooperationspartnern und allen im Prozess beteiligten internen Schnittstellen.
- Ausbau und Optimierung von bestehenden Vendor Programmen inkl. Vendor Portfolio Performance für den internen Steuerungsprozess.
- Enge Zusammenarbeit mit internationalen Sales Teams.
- Vor Ort Durchführung von Vertriebsschulungen und Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter der Vertriebspartner.
- Vertriebsseitige Unterstützung bei der Entwicklung neuer Vertical-Spezifischer Produktlösungen sowie Research und Analyse (Branchen, Unternehmen, Wettbewerb).

Dieses Profil sollten Sie mitbringen

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung mit kaufmännischem Schwerpunkt, kombiniert mit fundierter Erfahrung im Leasinggeschäft und/oder vergleichbar.
- Erfolgreiche Akquisitionserfahrung im Verkauf von Finanzdienstleistungsprodukten oder von Investitionsgütern im Bereich Industrie, Baumaschinen und Transport.
- Hohes Maß an Selbstständigkeit, strukturierte Arbeitsweise, unternehmerisches und zielorientiertes Denken sowie Stärken im Stakeholdermanagement.
- Durchsetzungsvermögen, gewinnendes Auftreten, empathisches Verhandlungsgeschick und Talent in der Kundengewinnung.
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie sehr gute MS Office Kenntnisse.

Was wir bieten

- Unbefristete Anstellung in einem erfolgreichen, internationalen Unternehmen.
- Attraktives Gesamtpaket aus fixer Vergütung und Bonus, Dienstwagen, moderne IT-Ausstattung und Mobiltelefon.
- Arbeitsort: Home-Office, direkt von zu Hause aus zum Kunden starten.
- Kollegiale Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen.
- Intensive Einarbeitung und individuelle Weiterbildungen.
- Vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss, Firmenfitnessangebot eGym Wellpass, Fahrradleasingoption, Corporate Benefits, hoher Zuschuss zum Deutschlandticket.

Jetzt bewerben

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Wenn Sie vorab Fragen haben, kontaktieren Sie uns gern per E-Mail:

mhinzmann@peacsolutions.eu.

Wir begrüßen Bewerbungen von Menschen jeden Alters, Geschlechts, jeder Herkunft, Religion, sexuellen Identität und mit Behinderungen gleichermaßen.

PEAC (Germany) GmbH • Gertrudenstraße 2 • 20095 Hamburg