



## Wettbewerbsvorteile durch Technologieführerschaft: SB-Geldverarbeitungssysteme für Banken und Sparkassen

In über 100 Ländern vertreten, zählt das europäische Unternehmen auch in Deutschland zu den führenden Anbietern von zertifizierten SB-Bareinzahlungs- und Bargeldbearbeitungssystemen. Banken und Sparkassen profitieren u. a. davon, dass sich die Systeme mit geringem Aufwand auf die jeweiligen Bargeldkonzepte der Institute und die Erfordernisse der einzelnen Filialen hin konfigurieren lassen, sie in jede IT-Struktur integriert und zentral verwaltet werden können. Das Marktpotential ist groß. Übernehmen Sie (m/w) die herausfordernde Aufgabe

## Vertrieb & Business Development Banken/Sparkassen

Auf diese strategische als auch operative Aufgabe, in der Sie dem Geschäftsführer berichten und sehr eigenständig agieren, werden Sie in einer individuellen Einarbeitung, in der Sie Ihre Kolleginnen und Kollegen, die Strukturen des Unternehmens und insbesondere die modularen, qualitativ sehr hochwertigen Systeme kennenlernen, vorbereitet. Anschließend verantworten Sie eigenständig den Geschäftsbereich Banken und Sparkassen, erarbeiten nationale Strategien und Konzepte zur Gewinnung neuer Kunden und zur Kundenbindung und setzen sie um. Dabei unterstützen Sie Ihre Vertriebskollegen und übernehmen darüber hinaus persönlich ein regionales Vertriebsgebiet. Sie tragen Umsatzverantwortung, akquirieren Neukunden, pflegen den vorhandenen Kundenstamm und etablieren das Unternehmen über das bisherige Maß hinaus als Lösungsanbieter und bevorzugten Partner. Dabei arbeiten Sie eng mit anderen Geschäftsbereichen wie z. B. Retail, zusammen. Sie schaffen Wachstum.

Qualifiziert ausgebildet, sind Sie im Vertrieb von Investitionsgütern oder SW-Lösungen an Finanzdienstleister erfolgreich. Wie Märkte und Wettbewerbssituationen zu analysieren sind und daraus realistische Konzepte abgeleitet werden, wissen Sie. Ihr Verständnis für Prozesse ist ausgeprägt, Sie sind dynamisch, ideenreich und umsetzungsstark. Auf Ihre Gesprächspartner stellen Sie sich zuverlässig ein, erkennen, wodurch sie sich überzeugen lassen und richten Ihr vertriebliches Vorgehen daran aus. Sie sind kommunikationsstark und konsequent, zuverlässig und motiviert. Ziele erreichen Sie, Verantwortung wollen und können Sie tragen, und Sie suchen ein Unternehmen, das Ihnen eine Langfristperspektive bietet.

**Rufen Sie uns an, oder senden Sie Ihren tabellarischen CV, gerne per E-Mail. Wir beraten Sie in Ihrer Karriereplanung.**

Code 0112023

