



## Risikominimierung für Businesskunden dank optimierter & ausgelagerter Geschäftsprozesse

Seit ca. 25 Jahren gehört das Unternehmen zu den Marktführern seiner Branche und unterstützt Businesskunden unterschiedlicher Segmente (z. B. Industrie, Finanzen, Leasing, Autovermietung, Flottenmanagement) mit komplexen, IT-gestützten und individualisierten Dienstleistungen, mit denen Geschäftsprozesse der Kunden spürbar optimiert und Kosten gesenkt werden. Dank konsequenter Markt- und Qualitätsorientierung und eines dynamischen Innovationsmanagements gelingt es, das bestehende Angebotsportfolio marktgerecht weiterzuentwickeln und neue Dienstleistungen erfolgreich zu platzieren. Das Prozess- und Methoden-Know-how ist umfangreich und eröffnet Marktpotentiale, die weit über die bisherigen Betätigungsfelder hinausreichen. Übernehmen Sie die neugeschaffene Position

### **Key Account Manager (m/w) Banken & Finanzdienstleistung**

und werden Sie Teil einer Erfolgsgeschichte! In Ihrer Einarbeitung lernen Sie das Unternehmen mit seinen Geschäftsbereichen, den Dienstleistungsprodukten und den handelnden Personen, aber auch die außergewöhnliche, auf Kompetenz und Qualität, Innovation und Solidität sowie die auf Verantwortungsbewusstsein und Partnerschaftlichkeit beruhende Philosophie kennen. Danach intensivieren Sie die Geschäftsbeziehungen in den Bankenbereich, für den z. B. das Produkt „Betrugsprävention“ von wachsender Bedeutung ist. Auf den Führungsebenen der Institute sprechen Sie hoch sensible Themen an und verkaufen Sicherheit und Risikominimierung, die mit komplexen, prozessorientierten Dienstleistungen realisiert werden. Dabei stützen Sie sich auf beste Referenzen, kompetente Kollegen und Kolleginnen, zum Teil patentierte Technologien und eine Kultur, in der Ihr unternehmerisches Denken und Handeln gewollt ist und gefördert wird.

Sie haben eine qualifizierte Ausbildung, sind in der Welt der Banken „zu Hause“, verfügen idealerweise über ein Beziehungsgeflecht, verstehen banktypische Prozesse und haben einen Blick für deren Optimierung. Vielleicht sind Sie bereits im B2B-Vertrieb anspruchsvoller Dienstleistungen erfolgreich, oder Sie sehen Ihre Zukunft im Vertrieb. Aufbau- und Ausbauarbeit zu leisten, an der Weiterentwicklung prozessualer, IT-gestützter Dienstleistungen mitzuwirken und das Unternehmen weit über das bisherige Maß hinaus im Bankenbereich zu etablieren, reizt Sie. Sie sind souverän und kommunikativ, können sich sehr gut auf Menschen und Situationen einstellen und rechtfertigen jederzeit das in Sie gesetzte Vertrauen. Ausdauer und Motivation, Erfolgswille und Realismus zeichnen Sie ebenso aus wie konstruktive Durchsetzungsstärke und Kollegialität. – Hier finden Sie viele Gestaltungsmöglichkeiten und den dazu nötigen Freiraum.

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

Code 0112004

