



Account Manager (w/m/*) Internationale Vertriebsverbindungen

Über uns

Die GEFA BANK ist mit rund 600 Mitarbeitern ein führender Anbieter von Kredit-, Leasing- und Mietkaufösungen für den deutschen Mittelstand. Als 100%ige Tochter der weltweit tätigen Bankengruppe Societe Generale bieten wir darüber hinaus auch Anlageprodukte für Privat- und Firmenkunden an. Für die GEFA BANK als Arbeitgeber sind Werte wie Verantwortung und Nachhaltigkeit ebenso wichtig wie Innovationskraft und Weiterentwicklung.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Account Manager (w/m/*)** für unser Team International Vendor Management in Wuppertal. Die Stelle ist im Rahmen einer Elternzeitvertretung zunächst bis Mai 2024 befristet.

Wir machen den ersten Step, Sie den zweiten mit Ihrer Bewerbung!

Unser Team freut sich auf eine empathische Persönlichkeit, die Spaß an einer abwechslungsreichen vertrieblichen Aufgabe im nationalen sowie internationalen Kontext hat und Menschen für sich gewinnen kann. Die Position eignet sich auch für Berufseinsteiger (w/m/*) mit passendem Ausbildungsprofil und entsprechenden Interessen, die eine erste berufliche Herausforderung suchen.

WAS SIE MITBRINGEN

- Erste Vertriebserfahrungen und/oder Erfahrungen mit Vertriebspartner-Programmen
- Service- und Kundenorientierung (intern/extern)
- Kredit- und Leasingkenntnisse sind von Vorteil
- Sehr gute Kenntnisse der englischen Sprache in Wort und Schrift
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung

Was wir IHNEN bieten

- Eine spannende und vielfältige Tätigkeit in einem netten und engagierten Team mit Entwicklungsmöglichkeiten, die Sie durch Ihr persönliches Engagement und Ihren Erfolg unmittelbar beeinflussen können.
- Ein chancenreiches und internationales Arbeitsumfeld kombiniert mit flexiblen Arbeitszeiten und mobilem Arbeiten.
- Ein attraktives Gesamtpaket mit fixen und leistungsabhängigen Vergütungskomponenten, ergänzt um attraktive Sozialleistungen, z.B. betriebliche Altersversorgung, Jobrad und Belegschaftsaktienprogramm.
- Mehrtägiges Einführungsseminar, umfangreiche Einarbeitung, Förderung von Weiterbildung und vieles mehr.

IHRE Aufgaben

- Mitwirkung bei der Akquisition und Betreuung von internationalen Vendorprogrammen
- Mitwirkung bei der laufenden deutschlandweiten Betreuung von namhaften Kooperationspartnern
- Unterstützung des operativen Vertriebs einschließlich der Angebots- und Vertragserstellung
- Begleitung von Vertriebspartnerveranstaltungen und Messen
- Erstellung von Reportings für sowie Abstimmung mit unserer Muttergesellschaft Societe Generale in Paris

Für Fragen stehen Ihnen gern zur Verfügung:

Jan Laupsien, Leiter Vendor Management, Kompetenzcenter Industriegüter, 0202 / 382 - 868

und

Sandra Kokot, HR Business Partner, 0202 / 382 - 249

Hinweis:

Um den zuständigen Fachvorgesetzten einen schnellen Zugriff auf Ihre Unterlagen zu ermöglichen, stellen wir Ihre Unterlagen auch bei postalischer oder E-Mail-Einsendung ggf. eingescannt in unsere Bewerberdatenbank ein.