

KEY ACCOUNT MANAGER (W/M/*)

Die Zusammenarbeit mit Menschen ist Ihr innerer Antrieb? Sie begeistern sich für den Vertrieb? Sie haben Lust auf eigenständiges Arbeiten in einem international führenden Finanzinstitut? Eine Unternehmenskultur, die geprägt ist von Teamspirit, Kundenzentriertheit und Verantwortung ist Ihnen wichtig? Dann möchten wir Sie herzlich willkommen heißen bei **Societe Generale Equipment Finance**.

Die **Societe Generale Equipment Finance** ist als Leasinggesellschaft seit über 60 Jahren erfolgreich in Europa und seit über 20 Jahren in Österreich in der Objektfinanzierung für mobile Wirtschaftsgüter tätig. Als Unternehmen der international bedeutenden **Bankengruppe Societe Generale** repräsentieren wir in Österreich die **Marke Societe Generale Equipment Finance**, die in Europa führend in der Absatz- und Investitionsfinanzierung ist.

Für das weitere Wachstum suchen wir Sie als

(Senior) Key Account Manager (w/m/*) zur Vervollständigung unseres Teams in Sales in Wien.



Was Sie bei uns machen:

- **#Akquise** Ihre eigenständige Akquisition von Geschäften bei betreuten Händlern und/oder definierten Direktkunden ist das Fundament für eine erfolgreiche Umsetzung Ihrer Vertriebsstrategie. Sie koordinieren und optimieren Ihre Planung inklusive der Akquisition von neuen Händlern und/oder Kunden.
- **#Reporting** Themen wie Reporting und Portfoliosteuerung von betreuten Kooperationsprogrammen runden Ihr vielfältiges Aufgabengebiet ab.
- **#Kommunikation** Der enge Austausch mit Ihren Kunden und Ihren Kolleg*innen ist Ihnen wichtig und Sie haben längst erkannt, dass darin eines der Geheimnisse des Erfolges liegt.
- **#Vertriebsstrategie** Sie wissen, dass Sie für das Endergebnis verantwortlich sind und setzen somit flexibel Maßnahmen zur Steuerung Ihrer Strategie ein.
- **#Projekte** Projekte betreffend der Definition und Umsetzung interner administrativer Prozesse und Ablauforganisation von nationalen und internationalen Vendorprogrammen in Zusammenarbeit mit dem Head of Sales begleiten Sie um die

gewünschte Struktur für den Partner sicherstellen zu können und damit die Zusammenarbeit mit dem Partner zu stärken.

- **#Kreditengagement** Bei der Unterstützung in der Abwicklung der von Kunden und vom Vertrieb eingereichten Hersteller-Finanzierungsanfragen, die eine individuelle Bearbeitung erfordern, setzen Sie Ihr entsprechendes Know-How ein nach Innen und nach Außen und sind damit erfolgreich.

Wann Sie zu uns passen:

- **#kommunikativ** Sie sind ein echtes Kommunikationsgenie, Ihr Spaß am Umgang mit Menschen zeichnet Sie aus. Dies wirkt in direkter Weise auf die Service- und Kundenorientierung (intern/extern).
- **#proaktiv** Sie sind proaktiv sowie entscheidungssicher in Ihrer Herangehensweise und suchen nach Lösungen anstatt nach Problemen.
- **#kreativ** Ihre Kreativität in der Akquise von neuen Kunden und Partnern ist idealerweise durch bereits bestehende Praxiserfahrung erprobt.
- **#Know-How** Ihr Know-How in der Branche inklusive Kredit- und Leasingkenntnisse sind ein Schlüssel für die erfolgreiche Vertriebsstrategie.
- **#Erfahrung** Durch Ihre Berufserfahrung im Hinblick auf die Betreuung von Vendorprogrammen können Sie schnell fundierte Abschlüsse erzielen und Partnerbeziehungen aufbauen.
- **#motiviert** Selbständige Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation ist Ihnen die liebste Arbeitsweise.
- **#strukturiert** Zu Ihrer Selbstorganisation gehört strukturiertes Denken und Handeln. Damit sorgen Sie für sich und andere für einen reibungslosen Ablauf.
- **#english** Ihr Englisch kann sich hören und sehen lassen.

Was Sie von uns bekommen:

Bei uns im Team pflegen wir einen fairen, freundschaftlich-kollegialen und lösungsorientierten Umgang miteinander. Team-Spirit wird bei uns hochgeschrieben, weil wir gelernt haben, dass wir gemeinsam stärker sind. Ergebnisorientierung und Kundenfokus vereinen wir gekonnt im kontinuierlichen Abgleich mit der Gruppenstrategie.

Der Vertrieb bringt ständig neue, interessante und herausfordernde Projekte – echte Chancen für die individuelle Weiterentwicklung.

Nicht zuletzt wollen wir auf das internationale Arbeitsumfeld aufmerksam machen in dem wir arbeiten. Für manche Kolleg*innen bringt dieser Aspekt den speziellen Bonuspunkt.

- Ein attraktives Gesamtpaket mit fixen und leistungsabhängigen Vergütungskomponenten; dazu eine betrieblich gestützte Altersversorgung und ein flexibles, variables Arbeitszeitsystem.
- Entwicklungsperspektiven, die Sie durch Ihr persönliches Engagement und Ihren Erfolg unmittelbar beeinflussen können.

Kontakt:

Susanne.jakobi@sgef.at