



## Sales Director Captive Bank (all genders)

Renommierter Captive-Bank, Rhein-Main



Genius Consulting GmbH ist eine global agierende Unternehmensberatung, die spezialisiert ist auf die Bereiche Executive Search, Outplacement und Reverse Headhunting in der Mobilitätsindustrie. Wir verstehen uns als Problemlöser und besetzen im Auftrag unserer Klienten sowohl Führungs- als auch Spezialistenfunktionen. Wir steigern die Wertschöpfung bei unseren Kunden, weil wir die besten Kandidaten finden und für neue Herausforderungen begeistern!

Unser Mandant ist eine renommierte Captive Bank, die mit ihrem Finanzservice einen wichtigen Beitrag für die erfolgreiche Zukunft eines der weltweit größten Automobilhersteller in Deutschland und Europa leistet.

### **Sales Director (all genders)**

#### **Aufgaben:**

- Führung des Außendienstteams zur Erreichung der nationalen Vertriebsziele.
- Überwachung der Zielerreichung, Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Unterstützung der Zielerreichung und Sicherstellung der Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen.
- Repräsentation bei z.B. Händlerverbandstreffen, Banken-Round-Tables, Händlertagungen....
- Entwicklung und Umsetzung kurz- und mittelfristiger Verkaufskampagnen in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung.
- Pflege und Ausbau der Beziehungen zum Senior Management der OEMs sowie zu den Händlerbeiräten und Händlern.
- Zusammenarbeit mit dem Senior Sales Director bei der Entwicklung und Umsetzung einer langfristigen Verkaufsstrategie.
- Verwalten der Finanzbudgets für die Kostenstellen der Vertriebsabteilung.

## Genius Consulting GmbH

Holger Kilian, Managing Partner | [hk@genius-consulting.de](mailto:hk@genius-consulting.de) | +49 621 702 87687

Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin

- Proaktive und intensive Zusammenarbeit mit internen Abteilungen und externen Anbietern zu relevanten Themen, um eine angemessene Berücksichtigung der Vertriebsprozesse und -anforderungen im gesamten Geschäft sicherzustellen.
- Unterstützung der regionalen Key-Account-Manager und/oder Bezirksleiter bei Verhandlungen mit Händlern und Durchführung von Händlerbesuchen, wo dies sinnvoll und/oder erforderlich ist.
- Leitung und Sicherstellung der Umsetzung von Zielvereinbarungen und Leistungsmanagement in der Vertriebsabteilung.
- Wahrnehmung der Rolle eines Personalmanagers (z. B. regelmäßige Feedbackgespräche mit den direkt unterstellten Mitarbeitern; Personalentwicklung durch Ermittlung des Schulungsbedarfs).
- Analyse von Trends und Ergebnissen sowie gegebenenfalls Vorschlägen und Umsetzen von Anpassungen des Verkaufs- und Produktmanagementplans.

### **Ihr Profil:**

- Solide betriebswirtschaftliche Ausbildung, idealerweise mit Schwerpunkt Wirtschaftswissenschaften, Finanzen oder vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Erfahrung im Captive-Geschäft der Automobilfinanzierung.
- Fundierte Erfahrung im Dealer Relationship Management und Field Force Management.
- Solides Verständnis der Prozesse im Autohaus.
- Starke Führungspersönlichkeit.
- Flexibilität und Reisebereitschaft.
- Sie sind in der Lage, sich in einem multikulturellen Umfeld mit mehreren Interessengruppen zurechtzufinden.
- Sie sind in der Lage, selbstständig und flexibel zu arbeiten und mit einem dynamischen Umfeld mit hohem Druck umzugehen.
- Sie stellen Kunden in den Mittelpunkt, streben nach Spitzenleistungen, sind bereit, Entscheidungen zu treffen und Ergebnisse für Ihre Abteilung und Ihr Unternehmen zu erzielen.

## Genius Consulting GmbH

Holger Kilian, Managing Partner | [hk@genius-consulting.de](mailto:hk@genius-consulting.de) | +49 621 702 87687

Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin