

Unsere Beratung ist spezialisiert auf die zielgerichtete Vermittlung von Fach- und Führungskräften innerhalb der Mobilitätsbranche und bietet Unterstützung in allen Fragen des Personalmanagements. Unsere Expertise ist auf eine langjährige Branchenkenntnis und ein starkes Netzwerk zurückzuführen. Dabei legen wir größten Wert auf Individualität, Persönlichkeit und Diskretion. Wir führen Beratungstätigkeiten in allen Bereichen aus und bieten zielorientierte Lösungen zur Verbesserung des Schienenverkehrs und Busverkehrs.

Unser Mandant ist ein europaweit agierender Leasingakteur für verschiedenste Rollmaterialien im Schienenverkehr. Zur Unterstützung des Unternehmenswachstums und der Geschäftsentwicklung sucht unser Kunde den

## Commercial Manager (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- Analyse des deutschen SPNV- und Leasingmarktes für Schienenfahrzeuge und Identifizierung von Verkaufs- und Lease-Back-Projekten, Fahrzeugneuanschaffungen oder den Erwerb von Konkurrenzflotten
- Entwicklung der Beziehungen zu potenziellen Kunden wie Aufgabenträgern sowie privaten Betreibern und Führung der Vertrags- und Kundengespräche
- Aufbau eines europaweiten Vertriebsteams zur Zusammenarbeit hinsichtlich der Akquise internationaler Leasingprojekte für Rollmaterial im Personen- und Güterverkehr
- Koordination der Angebotsentwicklungen und -verfahren sowie Mitgestaltung der Unternehmensstrategie für Preis-, Investitions- und Vertragsmanagement
- Führung von Vertragsverhandlungen für Leasingverträge, Vertrags- und Investitionsübernahmen sowie von Behördengesprächen
- Unterstützung interner Genehmigungsverfahren für Leasingprojekte
- Umsetzung der Unternehmensrichtlinien und -strategien
- Vertretung des Unternehmens auf Messen

### Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Verkehrswesen oder einer Ingenieurfachrichtung mit einschlägiger Branchenerfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Business Development oder der Finanzierung sowie Beschaffung von Schienenfahrzeugen am europäischen SPNV-Markt mit Schwerpunkt Deutschland und idealerweise Frankreich
- Kenntnisse hinsichtlich der verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten, Aufgabenträger und Fahrzeughersteller am europäischen SPNV-Markt
- Fähigkeit die Vorteile von Leasinggeschäften den Kunden zu vermitteln
- Erfahrung in der Entwicklung, Umsetzung und Vermarktung von Geschäfts- und Wachstumsstrategien
- Analytische, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Hands-on-Mentalität und eine starke Persönlichkeit
- Fließende Englisch- und Deutschkenntnisse, weitere Sprachen wünschenswert

Interessiert? Wenn Sie eine zukunftsorientierte Position in einem international wachsenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennenlernen. Für einen ersten Informationsaustausch senden Sie uns bitte eine E-Mail an: [bewerbung@linearis-beratung.de](mailto:bewerbung@linearis-beratung.de)

**LINEARIS Beratungs-GmbH**  
Rüttenscheider Straße 14  
45128 Essen  
Tel: +49 201 1718 0345  
Fax: +49 201 1718 0346  
[www.linearis-beratung.de](http://www.linearis-beratung.de)



**Ansprechpartnerin:**  
**Sarah Martin**  
Geschäftsführerin

[bewerbung@linearis-beratung.de](mailto:bewerbung@linearis-beratung.de)