

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 international stark expandierender und aufstrebender Full-Service-Leasing-Akteur für Lokomotiven. Für die Betreuung und Weiterentwicklung des deutschen Marktes suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im hybriden Arbeitsmodell für die Region Rhein-Ruhr einen

(Junior) Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Betreuung der Bestandskunden am deutschen Markt in kommerziellen Angelegenheiten
- Identifikation von Geschäfts- und Angebotspotenzialen durch Markt- sowie Wettbewerbsanalysen für Neu- und Bestandskunden im deutschen Geschäftsfeld
- Ausarbeitung von Angeboten sowie Mitwirkung bei der Weiterentwicklung von Leasingprodukten im Full-Service als Schnittstelle zu allen Unternehmensabteilungen
- Koordination der Genehmigungs- und Vertragsprozesse
- Sicherstellung eines reibungslosen, effektiven und vollumfänglichen Kundenservices
- Betreuung des firmeninternen CRM-Tools
- Monitoring und Support der KPI-Erfüllung in den Bereichen Sales, Budget, Performance
- Mitwirkung und Übernahme bei/ von Verhandlungsprozessen mit Kunden und Partnern
- Vertretung des Unternehmens auf Messen, vor Partnern und Lieferanten etc.

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Finanzen, Ingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Projekt-, (Key)Account oder BID- Management in der Eisenbahnindustrie oder in einem vergleichbaren und relevanten Geschäftsumfeld
- Expertise in der Konzeption von Projekten, Angeboten oder Business Cases
- Analytische Denkweise, gepaart wirtschaftlichem und kundenorientierten Verständnis
- Starke Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie professionelle Planungs- und Organisationsfähigkeiten
- Stressresistenz, gutes Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen
- Sichere Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

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

LINEARIS Beratungs-GmbH

August-Bebel-Straße 15
45525 Hattingen
Tel: +49 2324 68 36 555
Fax: +49 2324 68 36 556
www.linearis-beratung.de



Ansprechpartnerin:

Sarah Martin
Geschäftsführerin

bewerbung@linearis-beratung.de