

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 marktführender Anbieter für Leasinglösungen und Instandhaltung von Schienenfahrzeugen. Für den fortlaufenden Aufbau des Geschäftsfeldes SPNV am deutschen Markt suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

Business Development Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Analyse des deutschen SPNV- und Leasingmarktes für Schienenfahrzeuge und Identifizierung von neuen Geschäften in Form von Verkaufs- und Lease-Back-Projekten, Fahrzeugneuschaffungen oder den Erwerb von Konkurrenzflotten
- Entwicklung der Beziehungen zu potenziellen Kunden wie Aufgabenträgern sowie privaten Betreibern und Führung der Vertrags- und Kundengespräche
- Koordination der Angebotsentwicklungen und -verfahren sowie Mitgestaltung der Unternehmensstrategie für Preis-, Investitions- und Vertragsmanagement
- Vorbereitung und Führung von Vertragsverhandlungen für Leasingverträge, Vertrags- und Investitionsübernahmen sowie von Behördengesprächen
- Ausarbeitung von Geschäftsreportings und Vertragsmodellen für die relevanten Unternehmenseinheiten und Stakeholder
- Übernahme des Relationship-Managements in der Kunden- und Vertragsbetreuung
- Vertretung des Unternehmens auf Messen, bei Kunden, Behörden etc.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Wirtschaftswissenschaften o.ä. mit ausgeprägter Affinität zu technischen Produkten
- Einschlägige Projekt- und/oder Finanzierungserfahrung im Bereich Schienenfahrzeuge auf der Seite eines Fahrzeugherstellers, Leasinggebers oder EVUs
- Exzellente Kenntnisse im Angebotsmanagement, Vergabewesen und/ oder Sales Management in internationalen Projekten
- Ausgeprägtes analytisches und wirtschaftliches Denkvermögen gepaart mit technischer Affinität
- Schnelle Auffassungsgabe und Durchsetzungsstärke
- Hohe Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und Flexibilität
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Handlungsvermögen
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, Französisch von Vorteil

Interessiert? Wenn Sie eine zukunftsorientierte Position in einem beständig wachsenden 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 (0)2324 68 36 555
Fax: +49 (0)2324 68 36 556
www.linearis-beratung.de



Ansprechpartnerin:
Sarah Martin
Geschäftsführerin

bewerbung@linearis-beratung.de