

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 zählt zu den weltweit führenden Vermietern von Schienenfahrzeugen im Bereich SPNV und Lokomotiven. Für den Bereich Schienenpersonenverkehr suchen wir im hybriden Arbeitsmodell für den Firmenstandort in Nordrhein-Westfalen zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

## Commercial Manager (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- Verantwortung für die Betreuung des nationalen und internationalen Wachstums im Leasinggeschäft für Schienenpersonenfahrzeuge
- Steuerung des Key-Account Managements für Bestands- und Neukunden
- Überwachung und Weiterentwicklung von innovativen und marktorientierten Leasingprodukten vom Fahrzeug bis zur Instandhaltung im Bereich SPNV
- Erstellung und Bearbeitung von europaweiten Ausschreibungen sowie Angeboten
- Übernahme von Leasingprojekten für die Bestandsflotte sowie Generierung neuer Beschaffungsprojekte gemäß Marktbedarf und -verfügbarkeit
- Führung von Vertragsverhandlungen und Teilnahme an Entscheidungskreisen für Liefer-, Handels- und Finanzierungsverträge
- Bereitstellung der Schnittstelle zu Kunden, Lieferanten und internen Abteilungen wie zu Ingenieurwesen, Finanzen, Buchhaltung und Recht
- Vertretung des Unternehmens vor Behörden, Kunden, Verkehrsverbänden etc.

### Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Finanzen, Ingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Projektmanagement und (Key)Account-Management, vorzugsweise als Projektleiter- /in
- Wissen über die Strukturen am Schienenfahrzeugmarkt in Deutschland von Vorteil
- Gute Kenntnisse im öffentlichen Vergaberecht, vorzugsweise am SPNV-Markt
- Erfahrung im Verkauf komplexer technischer Produkte im B2B-Bereich
- Analytische Denkweise, gepaart mit technischem und wirtschaftlichem Verständnis
- Starke Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie professionelle Planungs- und Organisationsfähigkeiten
- Stressresistenz, gutes Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten
- Bereitschaft zu häufigen nationalen Reisen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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](mailto: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](http://www.linearis-beratung.de)



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

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