

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 internationaler Full-Leasing-Service-Anbieter im Schienenfahrzeugsektor. Für die fortlaufende Ausweitung der internationalen Geschäftsentwicklung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

## Head of Sales International (m/w/d)

### Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für die Analyse und Entwicklung des internationalen Leasinggeschäftes vor allem für Lokomotiven an den Märkten BeNeLux, Frankreich und/oder (perspektivisch) Osteuropa
- Weiterentwicklung der Beziehungen zu potenziellen Kunden durch Markt- und Bedarfsanalysen und der internationalen Vertriebsprozesse
- Koordination der Angebotsentwicklungen und -verfahren sowie Mitgestaltung der Unternehmensstrategie für Preis-, Investitions- und Vertragsmanagement
- Führung von Vertragsverhandlungen für Leasingsverträge, Vertrags- und Investitionsübernahmen mit Kunden, Investoren und Fahrzeugherstellern
- Beratung des Vorstandes und andere Unternehmensbereiche zu Flottenbeständen und -bedürfnissen, sowie dem (Miet-) Preisniveau an den internationalen Märkten
- 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, Fahrzeugherstellern etc.

### Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft oder Ingenieurwesen mit ausgeprägter Affinität zu technischen Produkten und/oder Logistik
- Einschlägige Projekt- und/oder Finanzierungserfahrung im Vertrieb von Schienenfahrzeugen oder Eisenbahndienstleistungen
- Exzellente Kenntnisse im Sales- und Angebotsmanagement in internationalen Projekten der genannten Zielmärkte
- Erfahrung im Aufbau von Sales-Strukturen und der Erschließung neuer Märkte
- Ausgeprägtes analytisches und wirtschaftliches Denkvermögen gepaart mit technischer Affinität
- Hohe Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und Flexibilität
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsstärke
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Bereitschaft zu Dienstreisen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Routinierter Umgang mit den gängigen Office- und Sales-Anwendungen

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



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

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