

Société Générale Equipment Finance (SGEF) ist eine Geschäftseinheit der SOCIETE GENERALE GROUP mit Hauptsitz in Paris/Frankreich und eines der weltweit führenden Unternehmen für die Finanzierung von mobilen Investitionsobjekten verschiedener Wirtschaftsbereiche wie Transportindustrie, Landwirtschaft, verarbeitendes Gewerbe, Bau, IT/High Tech und Gesundheitswesen. SGEF ist in 17 europäischen Ländern tätig (in Skandinavien mittels Partnerschaft) und weltweit mit rund 1400 Mitarbeitenden in 35 Ländern vertreten.

Die **SG Equipment Finance Schweiz AG** (Zürich und Lausanne) offeriert als SGEF-Gruppengesellschaft auf dem Schweizer Markt seit mehr als 20 Jahren ein breites Angebot an Finanzierungslösungen und damit verbundenen Dienstleistungen für Direktkunden und Lieferanten: diverse Leasingmodelle - auch mit Versicherung und Wartung -, Darlehen und Forderungsankauf.

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir eine(n)

Finanzierungsberater(in) - Leasing-Spezialist(in) – Industrie & Transport, Region Bern und Jura
Deutsch/Französisch
(Englischkenntnisse von Vorteil)

Arbeitsort: Zürich oder Lausanne/Aussendienst
100%-Arbeitspensum
Eintritt nach Vereinbarung

Als unser neues dynamisches Teammitglied und unter der Leitung unseres Vertriebsleiters erwarten Sie herausfordernde und vielseitige Aufgaben.

- Sie akquirieren, beraten und offerieren unsere Leasinglösungen über unsere verschiedenen Vertriebskanäle: lokale, nationale und internationale Vendoren/Lieferanten, Direktkunden und Vermittler.
- Sie bearbeiten und betreuen ein definiertes Verkaufsgebiet und sind für die Akquisition, Pflege sowie den Aufbau von Partnerschaften im Rahmen unserer Unternehmenspolitik verantwortlich.
- Sie erstellen und verhandeln Finanzierungsangebote, holen die nötigen Unterlagen und Informationen ein und erstellen die Finanzierungsanträge. Sie kommunizieren aktiv mit den verschiedenen Abteilungen unseres Unternehmens, um Ihre qualitativen und quantitativen Ziele zu erreichen.
- Sie sind täglich vor Ort oder telefonisch mit einer anspruchsvollen Kundschaft in Kontakt, die Sie kompetent beraten und informieren.
- Sie sind die Hauptkontaktperson für die verschiedenen Partner und Lieferanten und sind für die Koordination und die kommerzielle Betreuung unserer Beziehungen verantwortlich.
- Sie arbeiten eng mit unserem Customer Service zusammen und koordinieren die einwandfreie Kommunikation mit unseren verschiedenen internen Abteilungen.
- Sie gewährleisten in jeder Situation einen erstklassigen Service und tragen erfolgreich zur laufenden Verbesserung unserer Servicequalität bei.

Was Sie erfolgreich macht :

- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung (EFZ) oder höhere Schule (Matura, Handelsschule) mit mindestens 5 Jahren Erfahrung in einer ähnlichen Funktion (Account Manager, Key Account, Finanzierungsberater)
- Sie schätzen es, selbständig im Aussendienst zu arbeiten, verfügen über ausgeprägte Beziehungsfähigkeiten und sind ergebnisorientiert.

- Sie haben ein gutes Niveau in Englisch (Lesen, Schreiben, Sprechen). Französisch- und/oder Italienischkenntnisse sind von Vorteil.
- Sie sind dynamisch, ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit und ausgeprägter Teamgeist gehören zudem zu Ihren Stärken.
- Sie sind dynamisch und verfügen über gute organisatorische Kompetenzen.
- Sie haben ein gutes Flair für Zahlen und sind mit den üblichen Office-IT-Tools vertraut.
- Sie sind kundenorientiert und suchen immer die bestmögliche Lösung für unsere Partner. Sie sind in der Lage, zusätzliche Bedürfnisse und Businessmöglichkeiten zu erkennen.

Hierarchiestufe

Sie sind dem Sales-Teamleiter Industrie/Transport (TRIN) unterstellt.

Branche

Finanzdienstleistungen

Leasing

Bank / Versicherung

Industrie

Was wir Ihnen bieten:

Ein angenehmes Arbeitsumfeld in einem dynamischen und motivierten Team

Eine abwechslungsreiche und vielseitige Tätigkeit

Selbständigkeit in der Ausführung der Aufgaben

Zugehörigkeit und Stärke einer grossen internationalen Gruppe

Attraktive Gehaltskonditionen

Vorteilhafte Sozialleistungen