

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 Aufbau des Geschäftsfeldes „Passenger“ am deutschen und europäischen Markt suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

Manager Business Development Passenger Projekte (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Analyse des SPNV- und Leasingmarktes für Schienenfahrzeuge und Identifizierung von neuen Geschäften in Form von Verkaufs- und Lease-Back-Projekten, Fahrzeugneuanschaffungen 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
- Steuerung von Vertragsverhandlungen für Leasingsverträge, 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 BID-Erfahrung im Bereich Passenger und/oder 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, weitere Sprachen 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 2324 68 36 555

www.linearis-beratung.de



Ansprechpartnerin:

Sarah Martin

Geschäftsführerin

bewerbung@linearis-beratung.de