

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 stark expandierender und aufstrebender Full-Service-Leasing-Akteur für Rollmaterial. Für den Aufbau der Markaktivitäten mit dem Schwerpunkt Deutschland und Frankreich suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im flexiblen Arbeitsmodell den

Commercial und BID-Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Aufbau und Betreuung einer Kunden- und Produktstruktur am deutschen Markt für Schienenfahrzeug-Leasing-Produkten mit dem Schwerpunkt Personenverkehr
- Identifikation von Geschäfts- und Angebotspotenzialen durch Markt- sowie Wettbewerbsanalysen für Neu- und (Bestandskunden)
- Ausarbeitung von Angeboten sowie Mitwirkung bei der Weiterentwicklung von Leasingprodukten im Full-Service als Schnittstelle zu allen Unternehmensabteilungen
- Sicherstellung des Aufbaus eines effektiven und volumnfänglichen Kundenservices
- Koordination der Genehmigungs- und Vertragsprozesse
- Führung von Vertragsverhandlungen mit Kunden, Partnern und Lieferanten
- Monitoring und Support der KPI-Erfüllung in den Bereichen Sales, Budget, Performance
- Vertretung des Unternehmens auf Messen, vor Partnern und Lieferanten etc.
- Reporting in die Unternehmensgruppe

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Finanzen, Ingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation mit einschlägiger Berufserfahrung
- Erfahrung im Projekt-, (Key)Account und BID- Management in der Eisenbahnindustrie vorzugsweise für Lokomotiven mit starken Kontakten an den relevanten Märkten
- Expertise in der Konzeption von Projekten, Angeboten und Business Cases
- Analytische sowie innovative Denkweise, gepaart mit wirtschaftlichem, technischen und kundenorientieren Verständnis
- Starke Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie professionelle Planungs- und Organisationsfähigkeiten
- Stressresistenz, gutes Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten
- Bereitschaft zu Dienstreisen innerhalb der Geschäftsmärkte
- Sichere Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

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

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



Ansprechpartnerin:
Sarah Martin
Geschäftsführerin

bewerbung@linearis-beratung.de