

Sie sind auf der Suche nach einer neuen Herausforderung? Sie möchten gerne Verantwortung übernehmen und sich weiterentwickeln? Dann kommen Sie zu uns und gestalten den Wandel!

Als europäisch ausgerichtete Bank eines der größten Automobilherstellers weltweit behaupten wir uns seit über drei Jahrzehnten erfolgreich am deutschen Markt, wachsen kontinuierlich weiter und wandeln uns zum automobilen Dienstleister mit zukunftsweisenden Vertriebskanälen und Produkten, wie Online Finanzierung, Car Sharing oder Auto Abonnements. Den Schlüssel zu diesem Erfolg sehen wir in unserer Unternehmensphilosophie, dem innovativen Potenzial und dem Teamgeist unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Für unsere **Abteilung Vertrieb** suchen wir unbefristet zum 01.01.2023 einen

## **Spezialist (m/w/d) in der Händlerbetreuung**

**Kennziffer: 21-2023-5036**



### **Ihr Aufgabengebiet:**

- Aktive Pflege von Händlerkontakten zu Verkaufsleitern und Verkäufern via Telefon/Teams
- Gelegentliche Händlerbesuche vor Ort im Großraum Bayern / Baden Württemberg (an ca. 20- 30 Tage im Jahr)
- Stetiges Analysieren des Finanzdienstleistungsausschöpfungsgrades als Basis der Zielvereinbarung
- Verhandeln von maximalen Volumina an Finanzdienstleistungen unter Berücksichtigung möglicher Prämienzahlungen

### **Ihr Profil:**

- Erfolgreich abgeschlossene Bankausbildung oder eine andere kaufmännische Ausbildung und/oder betriebswirtschaftliches Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im Absatz von Finanzdienstleistungsprodukten, vorzugsweise bei einer (Auto-)Bank, einem Finanzdienstleister oder Fahrzeughersteller/-importeuer
- Branchenkenntnisse aus dem Bereich Automobil
- Ausgeprägte Verhandlungskompetenz
- Hohe Kommunikationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Durchsetzungsvermögen und Empathie



- Regelmäßiges Analysieren von Auswertungen zur Information/ Steuerung des Geschäfts der Handelspartner und ggfs. entwickeln und implementieren von Maßnahmen
- Kontrollieren und sicherstellen der Umsetzung der abgestimmten Maßnahmen zum Zweck der Zielverfolgung und ggfs. einleiten von Gegenmaßnahmen
- Erstellung von Trainingsunterlagen und aktives Trainieren von Händlern und Verkäufern im Segment
- Analysieren von Aktivitäten des Wettbewerbs sowie Entwicklung/ Empfehlung von Maßnahmen
- Mitwirken in Projekten und/oder Erstellen von EDV-Anforderungen
- Hohes Maß an Einsatzbereitschaft und Motivation gesetzte Ziele zu erreichen
- Gute Moderation- und Präsentationstechnik
- Sicherer Umgang mit MS-Office
- Reisebereitschaft (ca. 20 – 30 Tage pro Jahr)

### **Wir bieten Ihnen:**

Wir bieten Ihnen einen zukunftsorientierten Arbeitsplatz mit anspruchsvollen, vielseitigen Aufgaben in einem dynamischen Umfeld und ein angenehmes Arbeitsklima. Flexible Arbeitszeiten und zielgerichtete Weiterbildungsangebote sind für uns selbstverständlich. Neben einer attraktiven Vergütung erhalten Sie bei uns auch eine betriebliche Altersversorgung. Wir bieten außerdem ein Fahrzeugüberlassungsprogramm, an dem Sie und bis zu zwei Angehörige teilnehmen können. Zwei Kantinen stehen Ihnen für Ihr Mittagessen zur Auswahl, das wir bezuschussen. Weiterhin können Sie sich auf Möglichkeiten zur mobilen Arbeit freuen.

### **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer **21-2023-5036**, Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühesten Eintrittstermins per E-Mail an [Career.Germany@toyota-fs.com](mailto:Career.Germany@toyota-fs.com).

### **Sie haben noch Fragen?**

Als Ansprechpartnerin steht Ihnen Simone Niesen gerne unter der Telefonnummer 02234/102-1158 zur Verfügung.