



Als Partner mehrerer tausend Kunden bieten wir deutschlandweit niedergelassenen Ärzten, Zahnärzten, Chefärzten und Kliniken innovative Bank- und Abrechnungsdienstleistungen – und dies dank konsequenter Marktausrichtung und klarer Managementstrategie seit über 20 Jahren sehr erfolgreich. Aufgrund einer deutschlandweit einzigartigen Dienstleistung zählen wir zu den führenden Anbietern auf diesem Markt und setzen in unserer Branche sowohl im Hinblick auf die Technik wie auch auf die Kundenorientierung Maßstäbe.

Diese hervorragende Position möchten wir aufgrund unseres Wachstums weiter ausbauen und suchen daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit eine/n qualifizierte/n

Firmenkundenberater/Vertriebsspezialist Kreditgeschäft (m/w/d)

Sie verfügen über Vertriebserfahrung im Kreditgeschäft und/oder Leasing, bringen Ehrgeiz, Motivation und Einsatzbereitschaft mit und haben Spaß daran, einen noch relativ neuen Unternehmensbereich mit der erforderlichen „Hands-on“ Mentalität weiter auf- und auszubauen.

Ihre Aufgaben im Wesentlichen:

- Telefonische sowie persönliche Akquisition und Betreuung von anspruchsvollen Interessenten, Kunden und Multiplikatoren (bundesweit vom Standort Saarbrücken aus) von der bedarfsgerechten Beratung bis zum Vertragsabschluss
- Beratung von Praxisinhabern und Existenzgründern mit dem Schwerpunkt Kreditgeschäft, Investitions- und Praxisfinanzierung
- Aktive und systematische Betreuung und Weiterentwicklung unserer Kunden auf der Grundlage unseres ganzheitlichen Betreuungsansatzes
- Erkennen von Störungen in der Kundenbeziehung und Ansprache der betreffenden Kunden
- Präsentation unseres gesamten Leistungsangebotes bei interessierten Kunden oder auch auf Veranstaltungen und Messen
- Mitarbeit bei der Weiterentwicklung und Optimierung der Marktbearbeitungs- und Verkaufsstrategien zur Umsatz- und Ergebnissteigerung sowie deren konsequente Umsetzung
- Mitgestaltung der Vertriebs- und Marketingprozesse von der Planung, Präsentations- und Angebotserstellung über die Verhandlungsführung bis zum Abschluss



Ihre wichtigsten Fähigkeiten für uns sind:

- Vorzugsweise eine abgeschlossene Ausbildung zum/r Bankkaufmann/-frau oder ein Hochschulstudium mit fachbezogenem Schwerpunkt
- Berufserfahrung im Vertrieb (Kreditgeschäft und/oder Leasing) und in der (Firmen-) Kundenberatung, idealerweise im Bereich der Heilberufe
- Überzeugendes Akquisitions- und Verhandlungsgeschick sowie Abschlussstärke
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeit sowie ein hohes Maß an Vertriebs- und Erfolgsorientierung
- Sensibles Gespür für Kundenbedürfnisse und hohe Problemlösungskompetenz
- Professionelles, sicheres und überzeugendes Auftreten
- Eigenverantwortung, Ehrgeiz und Selbständigkeit
- Motivationsfähigkeit, Teamfähigkeit und Einsatzbereitschaft

Wir bieten Ihnen eine langfristige, herausfordernde und eigenverantwortliche Aufgabe in einem erfolgreichen und dynamischen Unternehmen mit klarer Perspektive. Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, ein sehr gutes Arbeitsklima sowie eine umfassende und intensive Einarbeitung stehen Ihnen von Anfang zur Verfügung.

Wenn Sie Erfolgsgeschichte in einem absoluten Wachstumsmarkt schreiben möchten, freuen wir uns, Sie kennenzulernen. Absolute Diskretion im Umgang mit Ihrer Bewerbung ist für uns selbstverständlich. Bitte senden Sie Ihre vollständigen und aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und möglichem Eintrittstermin an:

mediserv Bank GmbH, Frau Angelika Väth, Am Halberg 6, 66121 Saarbrücken, www.mediserv.de,
Tel. 06 81 / 40 00 75, E-Mail: karriere@mediserv.de