



Area Sales Manager

Vendor Finance

BNP Paribas Leasing Solutions (BPLS) er en virksomhed i BNP Paribas-koncernen. Vi er eksperter i finansieringsløsninger af driftsmidler til erhverv og er som sådan førende i Europa inden for aktivfinansiering.

BNP Paribas Leasing Solutions hjælper virksomheder med at udvide den forretningsmæssige kapacitet ved at tilbyde skræddersyede leasing- og finansieringsløsninger. Vores ekspertteams samarbejder med udstyrsleverandører, der ønsker at øge salget, og virksomheder, der ønsker at outsource serviceydelser vedrørende aktiver på en række nøglemarkeder. Vi har omkring 3.400 medarbejdere i 20 lande, som sidder klar til at hjælpe kunderne med ekspertrådgivning.

Vores målgruppe er udstyrsforhandlere via leverandørprogrammer med henblik på finansiering af deres salg til små og mellemstore erhvervskunder med primært fokus på landbrugs- og byggesektoren.

I 2018 besluttede BNP Paribas Leasing Solutions at udvide aktiviteterne i Norden med udgangspunkt i virksomhedens nye kontorer i Oslo. BNP Paribas Leasing Solutions A/S i Danmark søger en ny Area Sales Manager, som skal referere til vores Country Sales Manager. Hovedkontoret for aktiviteterne i Danmark ligger i København.

Vi tilbyder konkurrencedygtige vilkår i en spændende virksomhed, hvor vi har fokus på trivsel, kompetencer, udvikling og resultater.

Der er stadig en stor mængde af entreprenørånd og viljen til at vokse, så det er det helt rigtige tidspunkt at komme med ombord og være med til at sætte retningen.

Opgaver og ansvarsområder

Du skal arbejde med Vendor Finance og skabe vores succes gennem indirekte salg via din egen portefølje af loyale forhandlere. I et start-up miljø skal du være villig til at sætte ind, hvor det kræves, men størstedelen af din tid vil du finde opgaver inden for følgende:

- Være virksomhedens regionale repræsentant i dit område.
- Sælge virksomhedens produkter i din region i henhold til virksomhedens budget.
- Overholde ovennævnte budget og nå indtjeningsmålene.
- Opsøge nye forhandlere inden for dit område og speciale.
- Vedligeholde eksisterende partnere, og udbygge penetrationen os disse
- Fremlægge egne cases over for kreditudvalget.
- Udarbejde og følge op på den lokale markeds- og aktivitetsplan med udgangspunkt i virksomhedens overordnede plan.



Ønskede kvalifikationer

Vi leder efter en kandidat med salgserfaring fra leasingbranchen, og gerne erfaring med brancherne landbrug, transport eller entreprenør eller måske IT og Healthcare. Du skal kunne lukke dit eget salg, og have flair for at hunte nye kunder, men også at vedligeholde eksisterende relationer.

Derudover forventer vi

- En uddannelse inden for økonomi
- Finansiell forståelse
- Viden om leasing, og erfaring i hvordan leasing kan bruges aktivt som salgsværktøj
- Erfaring med salg af finansielle ydelser/kapitalgoder på erhvervsmarkedet
- Dokumenterede gode resultater med ovennævnte
- Evne til at arbejde struktureret og selvstændigt
- Løsnings- og kundeorienteret profil
- Høj arbejdskapacitet, begejstring, godt humør og gode salgsevner
- Erfaren bruger af IT-værktøjer
- Flydende dansk i skrift og tale, engelsk på forhandlingsniveau og gerne skandinavisk

Ansøgning

Er stillingen noget for dig, så lad os høre fra dig hurtigst muligt. Processen er i gang og vi holder samtaler løbende, så vent ikke for længe. Såvel spørgsmål om proces som job kan rettes til Autosearch, Lars Nikolajsen, LN@autosearch.dk, +45 5151 0467 eller Lasse Fredskov, LF@autosearch.dk, +45 2045 8066

Ansøgning bedes sendt til Autosearch, att.: Lars Nikolajsen LN@autosearch.dk.