

Für die Coface Debitorenmanagement GmbH suchen wir Sie als

SALES UND KEY ACCOUNT MANAGER CMS (M/W/D)

für die Region Nord-Ost.

Die Coface Debitorenmanagement GmbH ist eine 100%-ige Tochtergesellschaft der Coface S.A., Paris. Unser Bereich Credit Management Services (CMS) verantwortet den Vertrieb und die Betreuung unserer Key Account Kunden in den Coface-Businesslines Information und Inkasso. Mit unseren Informationsprodukten unterstützen wir dank fundierter Expertise und hoher Datenqualität Unternehmen weltweit und aller Größen und Branchen im Rahmen ihrer Risikoeinschätzung von Debitoren und Lieferanten, sind wesentlicher Teil der Vertriebssteuerung und tragen generell zur Planungssicherheit bei. Unsere Inkassodienstleistung, erbracht durch das weltweit größte B2B Inkasso-Netzwerk der Coface, ist wesentlicher Bestandteil des Forderungsmanagements unserer Kunden und hilft Unternehmen Forderungsausfälle und Außenstände zu minimieren.

„Der Kunde steht im Fokus“ - Das ist auch Ihre Devise? Sie wollen strategisch bedeutsame Kunden eigenverantwortlich betreuen und selbst Kunden akquirieren? Dann ist die Stelle als Sales und Key Account Manager CMS genau das Richtige für Sie.

5 GUTE GRÜNDE FÜR COFACE



Herzlich willkommen: Unternehmenskultur heißt für uns Teamevents und Teamwork. Wir arbeiten in einer offenen und angenehmen Atmosphäre. Zusammenhalt wird bei uns großgeschrieben.



Expertise mit Tradition: Unsere langjährige Erfahrung ermöglicht es uns, unseren Kunden ein umfangreiches Produktportfolio anzubieten und sie kompetent zu beraten. Unser Slogan „For trade“ spiegelt unsere Rolle in der Weltwirtschaft wider: kein Handel ohne Coface.



Immer in Bewegung: Dank breiter Stellenprofile und nationaler wie internationaler Mobilitätsprogramme eröffnen wir Ihnen verschiedenste Entwicklungsmöglichkeiten. So können Sie Ihre Karriere sowohl fachlich als auch in Führungspositionen vorantreiben.



Mehr als ein Arbeitgeber: Wir möchten, dass „Work“ und „Life“ bei unseren Mitarbeitern auch wirklich im Einklang stehen. Wir wurden bereits zum dritten Mal mit dem Zertifikat „berufundfamilie“ ausgezeichnet. Gesundheitsveranstaltungen und Sportangebote runden unser Angebot ab.



International und kollegial: Unsere Unternehmensgröße ist Ihr Vorteil. Bei Coface kennt man sich und pflegt den direkten Kontakt zu den Kollegen. Auf Konzernebene erfahren Sie zusätzlichen Rückhalt und können in internationalen Teams arbeiten.



Mehr Infos zu Coface als Arbeitgeber unter www.coface.de.

WAS WIR IN SALES & KEY ACCOUNT CMS TUN

- **Gewinnen:** Wir setzen die Marktstrategie für Inkasso und Information um und bauen unser CMS-Geschäft mittels Neukundenaquise aus. Dabei verfolgen wir einen ganzheitlichen vertrieblichen Ansatz.
- **Unterstützen:** In enger Zusammenarbeit mit den Business Lines Kreditversicherung und Factoring schaffen wir Synergien und stellen unser CMS-Know-How zur Verfügung. So garantieren wir unseren Kunden die optimale Beratung und arbeiten gemeinsam am Unternehmenserfolg.
- **Betreuen:** Unsere Bestandskunden aus dem Key-Account-Segment haben mit uns einen zuverlässigen Ansprechpartner, der sie im Forderungsmanagement kompetent berät und mit den passenden Lösungen begleitet.

WAS SIE ALS SALES UND KEY ACCOUNT MANAGER CMS ERWARTET

- **Vertrieb:** Sie akquirieren nationale wie internationale Neukunden in Ihrer Vertriebsregion, führen Kundenbesuche durch und verhandeln mit Entscheidungsträgern.
- **Expertise:** Als Spezialist für Information und Inkasso unterstützen Sie Ihre Kolleg*innen unserer anderen Business Lines und übernehmen die fachliche Führung der Region Nord-Ost in Credit Management Services. Im Rahmen von Schulungen und Coachings geben Sie Ihr Know-How an Kolleg*innen, Broker und Partner weiter.
- **Kundenberatung:** Sie betreuen, steuern und pflegen Ihr Kundenportfolio im Key-Account-Segment und entwickeln Bestandskunden mittels Cross- und Up-Selling weiter.
- **Markterschließung:** In Kooperation mit relevanten Stakeholdern bauen Sie unser Vermittlergeschäft in CMS aus. Sie entwickeln Maßnahmen zur Kundenbindung und –akquise und sind für die aktive Betreuung von Kundenprogrammen verantwortlich. Zudem repräsentieren Sie Coface auf verschiedenen Veranstaltungen.
- **Zusatzaufgaben:** Sie unterstützen die Coface-Gruppe bei internationalen Konzepten und Projekten, bspw. im Vertrieb oder in der Produktentwicklung. Sie sind Multiplikator und Berater für komplexere Fälle, Lösungen und Projekte und unterstützen die Abteilungsleitung bei Sonderaufgaben.

WARUM WIR SIE SUCHEN

- **Kundenorientierung:** Dank mehrjähriger Berufserfahrungen sind Sie versiert in Vertrieb und Account Management. Die Nähe zum Kunden und eine hohe Reisebereitschaft sind für Sie selbstverständlich.
- **Marktkennnisse:** Sie kommen aus der Finanzdienstleistungsbranche und können auf Know-How in Inkasso und Information sowie ggf. aus der Kreditversicherung zurückgreifen.
- **Teamwork und Kommunikation:** Sie bringen Erfahrung aus der interdisziplinären und/oder internationalen Projektarbeit mit. Ihre ausgeprägte Sozialkompetenz und Ihr Kommunikationsgeschick sowie vertragssichere Deutsch- und Englischkenntnisse kommen Ihnen auch im Kundenkontakt zugute.
- **Macher*in:** Sie zeichnen sich durch Ihre hohe Verantwortungsbereitschaft und Ihr überdurchschnittliches Engagement aus. Sie bringen Ihre eigenen Ideen ein und können andere von diesen überzeugen. Auch in komplexen Situationen bewahren Sie einen kühlen Kopf und können Probleme sachgerecht lösen.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Neugierig geworden? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen: kariere@coface.com.

Bei Fragen wenden Sie sich gerne an **Anna Tutas**, Human Resources, Telefon: 06131/323-545, E-Mail: kariere@coface.com.

Details zum Umgang mit Ihren Bewerberdaten entnehmen Sie bitte unserem Informationsblatt zur Verarbeitung von Bewerberdaten unter <http://www.coface.de/Home/Allgemeine-Informationen/Datenschutz>.