



***Die RDS GmbH bietet maßgeschneiderte Lösungen im Finanzdienstleistungsbereich!
Seit über 25 Jahren sind wir als Beratungsunternehmen erfolgreich tätig. Mit Niederlassungen in
Deutschland und einem internationalen Netzwerk bieten wir umfassende Kompetenz und
außerordentliche Qualität unserer Leistungen. Unsere Mitarbeiter wissen das zu schätzen. Spaß
und Herausforderung in einem dynamischen und anspruchsvollen Umfeld lassen auch Ihre
beruflichen Ziele wahr werden!***

Wir suchen zur Unterstützung unseres Teams:

Leiter(in) Außendienst

Ihre zukünftige Aufgabe:

- Verantwortung für alle Außendienstmitarbeiter (hauptberuflich/nebenberuflich), Auszubildenden Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, DHBW Studenten und Praktikanten im Bereich Außendienst
- Mitarbeitermanagement: Sie haben für Ihre Mitarbeiter die Personal- und Führungsverantwortung
- Sicherstellung der qualifizierten Ausbildung der Auszubildenden, Studenten und Praktikanten
- Sie stellen die Vertretung des Verkauf- und Beratungsmitarbeiter sicher
- Sie sind verantwortlich für die Erreichung der quantitativen Verkaufsziele der RDS GmbH
- Als verantwortliche Führungskraft eines Verkaufsteams erzielen Sie ein nachhaltiges und profitables Wachstum
- Sie sind verantwortlich für die Außendienststruktur und Implementierung der aktuellen Vertriebsstrategie
- Ihre Vorgehensweise leiten Sie von der übergeordneten Vertriebsstrategie ab
- Geben wesentliche Impulse zu Umsatz- und Ergebnissteigerung
- Sie erarbeiten mit Ihrem Team eine nachhaltige Verkaufsstrategie und begleiten Ihre Mitarbeiter in deren Umsetzung. Die Umsetzung erfolgt innerhalb dem von der GL vorgegebenen Zeitrahmen
- Auf Basis eines nachhaltigen Kundenmanagements identifizieren Sie Marktchancen
- entwickeln bedarfsgerechte Dienstleistungskonzepte und –Angebote
- stellen die vertragliche Leistungserbringung sicher
- Aktive Mitarbeit im Außendienst
- Durchführung von Beratungen
- Sie wirken inspirierend und vorbildhaft auf Ihre Mitarbeiter, und es gelingt Ihnen, über Leadership Ihre Mitarbeiter zu motivieren, zu fordern und zu fördern
- Der Kunde steht stets im Mittelpunkt Ihres Handelns
- Die Neukundenakquise verstehen Sie als reizvolle Herausforderung und als Quelle für nachhaltige Entwicklung unserer Marktdurchdringung
- Aktive Schnittstellenfunktion zu anderen Abteilungen
- Schnittstelle zum Kunden und zur Innendienstorganisation

Ihr Profil:

- Zulassung nach § 34 d, f und/ oder i GewO
- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium
- Sie verfügen über fundierte Vertriebserfahrungen
- Sie sind in hohem Maße kunden- und dienstleistungsorientiert
- Sie erspüren die Kundenbedürfnisse und finden die hierzu passenden Lösungen

- verfügen über ausgeprägte Konzeptions-, Verhandlungs- und Problemlösungskompetenz
- Sie besitzen eine mitreißende Persönlichkeit
- zeigen eine hohe Sozialkompetenz
- bringen hohe Eigeninitiative und Leistungsbereitschaft ein
- sind flexibel und verfügen über ein gutes Organisationsvermögen
- Ihr Führungsstil erzeugt Motivation und setzt Energie und Kreativität frei für schnelles und profitables Wachstum und Kundenzufriedenheit
- Strukturierte, zielorientierte Denk- und Handlungsweise gepaart mit Pragmatismus und Entscheidungsfreude
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeit, Eigeninitiative und Teamfähigkeit
- Sehr gutes Verhandlungsgeschick und praktiziertes Zeitmanagement
- Sprachkenntnisse: Deutsch und Englisch
- Weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- PKW und Führerschein

Was erwartet Sie:

- zukunftsorientiertes Unternehmen
- abwechslungsreiche Arbeiten
- moderner Arbeitsplatz und Möglichkeit flexibler Arbeitszeiten
- dynamisches Team
- aktive Mitarbeiterförderung

Gestalten Sie unsere Zukunft mit und kommen Sie zur RDS GmbH! Hier machen Sie Karriere!

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Diese senden Sie bitte per E-Mail an Frau Ramona Wolf: ramonawolf@regio-dienstleistungen.de