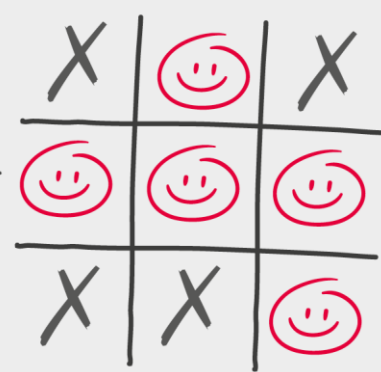


**Treffen Sie die richtige  
Wahl, wenn es um Ihren  
neuen Job geht**



Treffen Sie die richtige Wahl und verstärken Sie unsere Regionaldirektion Süd-Ost am Standort Stuttgart zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

## **Leiter der Vertriebsniederlassung Stuttgart (m/w/d)**

### **Reizen Sie diese Aufgaben?**

- Fachliche und disziplinarische Führung der Sales und Account Manager sowie der Vertriebsunterstützer (Commercial Advisor) am Standort Stuttgart
- Vertriebliche Planung und Steuerung sowie Verantwortung für die Ziele in der verantworteten Region
- Vereinbarung individueller Ziele auf der Basis der lokalen Vertriebsstrategie und Maßnahmen zu deren Erreichung mit Sales / Account Manager und Commercial Advisor
- Aus- und Weiterbildung im Rahmen der fachlichen und disziplinarischen Zuständigkeit
- Operative Begleitung und Unterstützung der ihm zugeordneten Mitarbeiter/innen im Tagesgeschäft
- Akquisition neuer und Betreuung bestehender großer Geschäftsverbindungen in der verantworteten Region
- Proaktive Zusammenarbeit mit Maklern und Drittvermittlern sowie deren zusätzliche Gewinnung in Abstimmung mit dem Leiter Regionaldirektion und dem Bereich Partner Management
- Sicherstellung und Prüfung zeitnaher und korrekter Systempflege innerhalb des eigenen Verantwortungsbereiches in enger Abstimmung und Zusammenarbeit mit der Innendienstleitung
- Repräsentative Aufgaben

### **Bringen Sie folgendes mit?**

- Ein abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaft oder ein vergleichbares Studium
- Mehrjährige Vertriebserfahrung vorzugsweise in der Kreditversicherung sowie ein bestehendes Netzwerk zu Kunden und Maklern in der Region Süd
- Führungserfahrung
- Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeit
- Hohes Maß an Reisebereitschaft
- Sehr gute Eigenorganisation sowie Eigeninitiative und Aufgeschlossenheit gegenüber Neuerungen
  
- Fundierte Kenntnisse in den gängigen MS-Office Anwendungen
- Teamfähigkeit
- Gute Englischkenntnisse

### **Suchen Sie außerdem?**

- Einen verlässlichen Arbeitgeber mit langfristiger Ausrichtung, der zu den Marktführern der Branche gehört
- Herausfordernde Aufgaben und interessante Entwicklungsmöglichkeiten in einem internationalen Umfeld
- Einen wertschätzenden Umgang untereinander und zu unseren Kunden, flexible Arbeitszeiten, eine attraktive Altersversorgung und viele andere Sozialleistungen

### **Möchten Sie wissen, wer wir sind?**

Atradius ist ein globaler Anbieter von Kreditversicherungen, Bürgschaften und Inkassodienstleistungen mit einer strategischen Präsenz in über 50 Ländern. Die von Atradius angebotenen Kreditversicherungs-, Bürgschaften- und Inkasso-Produkte schützen Unternehmen weltweit vor den Ausfallrisiken beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Kredit. Atradius ist Mitglied der Grupo Catalana Occidente (GCO.MC), einer der größten Versicherer in Spanien und einer der größten Kreditversicherer der Welt. Weitere Informationen finden Sie online unter [www.atradius.de](http://www.atradius.de)

### **Haben Sie noch Fragen zu unserem Angebot?**

Dann rufen Sie uns an. Andrea Zinner, Human Resources, steht Ihnen unter der Telefonnummer (0221) 2044 4174 oder per E-Mail [andrea.zinner@atradius.com](mailto:andrea.zinner@atradius.com) gerne als Ansprechpartnerin zur Verfügung.

### **Überzeugt? Dann sollten wir uns kennenlernen!**

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung per Mail inkl. Motivationsschreiben, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin an: [Bewerbung@atradius.com](mailto:Bewerbung@atradius.com).

Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage: [www.atradius.de](http://www.atradius.de)