

Välkommen in der Ikano Group

Die Ikano Bank in Deutschland gehört zur internationalen Unternehmensgruppe Ikano, deren Hauptgeschäftsfelder neben Finanzdienstleistungen die Bereiche Immobilien, Versicherungen und Einzelhandel sind. 1988 wurde Ikano zu einem unabhängigen Konzern im Eigentum der Familie Kamprad. Ingvar Kamprad ist der Gründer von IKEA®.

Ikanos Vision ist es, Möglichkeiten für ein besseres Leben zu schaffen. Gemeinsam entwickeln wir langfristige Lösungen, die auf fairen Bedingungen und Einfachheit basieren und unseren Kunden und Partnern einen Mehrwert bieten.

Die Ikano Bank mit Sitz in Schweden ist Spezialist für Services wie Kundenkarten, Kreditkarten, Privatkredite und Einlagengeschäft. Sie ist erfolgreich in vielen Ländern präsent: in Deutschland, Österreich, Schweden, Dänemark, Norwegen, Finnland, Großbritannien, Russland und Polen. In Deutschland hat die Ikano Bank ihren Sitz in Wiesbaden.

Man sagt uns nach, wir seien ein besonders gutes Team. Hier ist Deine Chance, Dich selbst davon zu überzeugen: Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Account Manager (m/w) IKEA

Süddeutschland/ Österreich

Freu Dich auf die Ikano Bank:

Es erwarten Dich spannende und herausfordernde Tätigkeiten in einem auf Wachstum ausgerichteten Umfeld. Abwechslungsreiche Aufgaben ermöglichen Kreativität und analytisches Arbeiten. Du arbeitest bei uns in einem pragmatischen Unternehmen mit flachen Hierarchien, einer kollegialen Arbeitsatmosphäre und außergewöhnlichen Sozialleistungen. Wenn wir Dich damit neugierig machen konnten, dann freuen wir uns auf Dich!

Was Dich erwartet

- ✓ Betreuung der IKEA Einrichtungshäuser in allen Fragen der Absatzfinanzierung in der zugewiesenen Region
- ✓ Coaching der IKEA Mitarbeiter zu Produkt-, Prozess- und regulatorischen Themen
- ✓ Beratung der lokalen Entscheider bezüglich des zielgerichteten Einsatzes des Produktportfolios
- ✓ Effiziente Abwicklung von Vertriebskampagnen in Zusammenarbeit mit dem Produkt Marketing zur Erreichung der Vertriebsziele
- ✓ Stetige Optimierung der vertriebsrelevanten Arbeitsabläufe der Produkte im IKEA Business
- ✓ Interner und externer Ansprechpartner für operative Vertriebsthemen aus der Region

Was wir bieten

- ✓ Insgesamt haben wir zwei Vakanzen zu besetzen; eine Position unbefristet sowie eine Position befristet im Rahmen einer Elternzeitvertretung
- ✓ Ein faires Gehalt und attraktive Sozialleistungen
- ✓ Flexible Arbeitszeiten
- ✓ Nationale und internationale Entwicklungsmöglichkeiten
- ✓ Jobticket oder Parkplatz
- ✓ Regelmäßige Events und zahlreiche Benefits

Was Du mitbringst

Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein Studium und bereits umfassende Erfahrung im Vertrieb eines Finanzdienstleisters gesammelt. Zudem beherrschst Du den Verkauf von beratungsintensiven Produkten. Deine Arbeitsweise zeichnet sich durch ein starkes vertriebsorientiertes Handeln aus und Du bringst Deine analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten ein. Du überzeugst durch Deine Kommunikationsstärke und einem hohen Maß an sozialer Kompetenz. Ein routinierter Umgang mit den MS-Office Anwendungen sowie sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden Dein Profil ab.

Wen wir dafür brauchen

Dich - wenn Du flexibel und unkompliziert in Deiner Arbeitsweise bist und auch im Tagesgeschäft stets den Kunden im Blick behältst. Du hast immer ein offenes Ohr für Geschäftspartner und Kollegen und kannst Deine Arbeit strukturieren sowie andere motivieren und begeistern. Wenn Du außerdem ein sicheres und freundliches Auftreten im Umgang mit dem Kunden hast, dann bist Du bei uns genau richtig.

Wir freuen uns auf Deine **Online-Bewerbung** bei dem von uns beauftragten Partner.

Bitte angeben: Kennziffer IK20161026

hidden professionals, Kaiserstraße 39, 55116 Mainz,
 Ansprechpartner: Michael Gleichner, Ikano Bank AB (publ),
 Zweigniederlassung Deutschland.
 Weitere Informationen erhältst Du unter www.ikanobank.de

www.hidden-professionals.de