



AUTO FINANCE



KUNDENORIENTIERT, GEWISSENHAFT & EFFIZIENT

Du kennst dich im Leasinggeschäft aus, hast Führungserfahrung und bist wie geschaffen für professionelle Geschäftskundenbetreuung, das damit verbundene Vertragswesen und den weiteren Ausbau dieses Kerngeschäfts? Dann laden wir dich ein, dich zu bewerben für die Rolle als

Manager (Auto-) Händlerfinanzierung (F/M/D, 100%)

Für unser «Wholesale Financing-Team» suchen wir – per sofort oder nach Absprache – eine neue Abteilungsleiterin / einen neuen Abteilungsleiter. Wir sind eine Tochtergesellschaft der CA Auto Bank S.p.A. Unser Konzern ist im Begriff, sich zum führenden unabhängigen und multibrandfähigen paneuropäischen Anbieter für Fahrzeugfinanzierung, Leasing und ganzheitliche Lösungen im Mobilitätssektor zu entwickeln. Die Bank, mit Hauptsitz in Turin, verfügt über eine starke internationale Präsenz in 19 Ländern. In der Schweiz bieten wir Finanzierungslösungen und Versicherungsdienstleistungen für den Erwerb von Personewagen, Motorrädern und Wohnmobilen etc. namhafter Marken an.

Du sprichst fließend Deutsch und Englisch und gut Französisch und/oder Italienisch – jede weitere Sprache ist von Vorteil – dann erfüllst du eine wichtige Voraussetzung, diese Rolle zu übernehmen.

Diese spannende und abwechslungsreiche Führungsfunktion – für ein Team von aktuell 5 Direktunterstellten – umfasst, nebst der Wahrnehmung der Führungs- und Teamentwicklungsverantwortung, u.a. die folgenden wesentlichen Kernaufgaben:

- Unterstützung der aktuellen Markenimporteure, des Händlernetzwerks und weiterer Geschäftspartner bei der Erreichung ihrer Geschäftsziele
- Wahrung eines ausgewogenen Kosten-Nutzen-Verhältnisses sowie des Gleichgewichts zwischen Rentabilität, Produkt- und Dienstleistungsangebot, inkl. Kreditschutz
- Identifikation und Dokumentation der kommerziellen Bedürfnisse der Autohersteller und -Händler sowie Anforderung und Verwaltung von Garantien
- Mitwirkung am Prozess der Kreditlimitfestlegung und – in enger Zusammenarbeit mit der Kreditabteilung – Sicherstellung des Risikomanagements und des Kreditschutzes
- Verwaltung und Überwachung des Inkassoverfahrens für Händler sowie die laufende Identifikation und Analyse von potenziellen Ausfallrisiken
- Pflege und Überwachung aller Geschäftsverträge
- Der Ausbau bestehender und sich im Aufbau befindlicher Geschäftsbeziehungen. Letzteres passiert in enger Zusammenarbeit mit dem «Sales- & Marketing-Team»

Wenn Du über ein solides Verständnis dieser Finanzierungsform verfügst und erste Führungserfahrungen – idealerweise im Leasinggeschäft oder in der Automobilbranche – mitbringst, müssen wir unbedingt miteinander ins Gespräch kommen.

Fühlst du dich angesprochen und möchtest du dieses Team zukünftig anführen? Wenn ja, schicke mir bitte eine [E-Mail](#) mit dem Betreff «Händlerfinanzierung» und deinen Bewerbungsunterlagen und ich werde mich bei dir - für ein unverbindliches Erstgespräch - melden.

Ich freue mich auf deine Nachricht.

Linh Huynh
Human Resources Manager

Mehr Informationen über uns & unsere Eigentümer findest du hier:



www.ca-autofinance.ch



www.ca-autobank.com