STEINMETZPARTNERS
EXECUTIVE CONSULTANTS

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER BANKING (M/W/D)

Für eine der international renommierten Managementberatungsgesellschaften suchen wir einen erfahrenen Key Account Manager/Director (m/w/d), Account Executive (m/w/d) oder Business Development Manager (m/w/d) mit Erfahrung in der Akquisition von Beratungsprojekten im Finanzdienstleistungs-Sektor.

Die Position wird auf den Karrierestufen „Senior Manager“ oder "Director" besetzt. Sie gehören zum Managementteam, das für die Finanzdienstleistungsbranche-Branche verantwortlich ist. Disziplinarisch berichten Sie unmittelbar an die Geschäftsführung, fachlich an den Partner, der die Vertriebsverantwortung für den Banking-Sector trägt. Bevorzugter Standort ist Frankfurt. Die Position kann aber auch an den anderen Standorten unseres Mandanten besetzt werden.

Ihre Aufgaben

Sie übernehmen die Vertriebsverantwortung für Key Accounts wie die Commerzbank auf globaler Basis. In Abstimmung mit dem verantwortlichen Partner definieren Sie die Vertriebsstrategie für Ihren Verantwortungsbereich und setzen sie konsequent um. Dazu steht Ihnen ein erfahrenes Berater-Team und das Beratungs-Portfolio einer renommierten führenden Technologie- und Managementberatungsgesellschaft zur Verfügung.

Aufgaben im Detail:

- In Zusammenarbeit mit dem verantwortlichen Partner sind Sie für die Definition und Umsetzung der Kundenstrategien verantwortlich
- Sie repräsentieren Ihr Unternehmen beim Management der Kunden, identifizieren Opportunities und bringen sie zum Abschluss
- Sie führen das virtuelle Account Team im Angebots-Prozess
- Sie steuern den Bid Management Prozess und definieren die Bid Strategie in Zusammenarbeit mit dem zuständigen Partner
- Sie präsentieren Angebote und Beratungskonzepte beim Kunden
- Sie führen Verhandlungen auf Director-Level
- Sie sind für den systematischen Aufbau und die Pflege von Geschäftsbeziehungen zu den Key Entscheidern Ihrer Kunden verantwortlich
- Ihr Verantwortungsbereich erstreckt sich über alle internationalen Aktivitäten Ihrer Kunden
- Business-Planung und -Management

Das bringen Sie mit

- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Tief gehende Erfahrung in der Akquisition von Beratungsprojekten
- Solide Kenntnis der Marktstruktur im Banking-Sector
- Solide Kenntnisse der Produkte, Strategien, Prozesse im Banking-Sector
- Kenntnis der Organisationsstruktur, der Strategien und der Business Driver im FSI Sector
- Breite Kontaktbasis bei Key Entscheidern der Commerzbank AG oder Deutsche Bank AG
- Verhandlungsstärke / - erfahrung auf C-Level-Ebene
- Ausgezeichnete Kommunikations-, und Präsentations-Skills

Die Position bietet eine Karriereperspektive auf die Partner-Ebene und perfekte Grundlagen für Ihren persönlichen Erfolg. Aufgrund Ihrer hohen Einordnung in der Organisation haben Sie ein entsprechendes „Standing“ in der Kunden-Interaktion und können beim Senior Management Ihrer Kunden agieren.

Die Voraussetzungen für Ihren Erfolg sind ausgezeichnet: Ihr Unternehmen ist bei Ihren Kunden in der Anbieter-Kategorie "Managementberatung" gelistet, Sie können auf erfolgreich abgewickeltem Bestandsgeschäft aufbauen. Als Referenz können Sie fast alle führenden Unternehmen der FSI-Branche nennen.

Ihr Ansprechpartner: Schmoll, Herbert K. | +49 69 26016668 | +49 172 7693497 | hks@steinmetzpartners.com
© Copyright 2025 SteinmetzPartners GmbH & Co. KG | Thorwaldsenplatz 1, 60596 Frankfurt