

# NEXT STEP IM VERTRIEBSCONTROLLING



Die PSA Bank Deutschland GmbH mit Sitz in Neu-Isenburg ist ein Unternehmen der Groupe PSA – des zweitgrößten Automobilherstellers Europas. Seit 1973 steht die PSA Bank Deutschland GmbH den Marken Peugeot, Citroën und DS als zuverlässiger und leistungsstarker Finanzpartner zur Seite. Unser Produktportfolio beinhaltet zahlreiche Finanzierungs-, Leasing-, Versicherungs- und Servicedienstleistungen. Um den wachsenden Bedürfnissen unserer Firmenkunden nach uneingeschränkter Mobilität zu entsprechen, bietet unsere Marke Free2Move Lease maßgeschneiderte Leasingprodukte an. Seit 2014 ergänzt der Geschäftsbereich PSA Direktbank die Produktpalette zusätzlich um Fest- und Tagesgeldkonten. Neben unseren Produkten und Dienstleistungen sind es unsere qualifizierten Mitarbeiter\*innen, die mit umfassendem Know-how, einer ausgeprägten Risikokultur und einem hohen Grad an Serviceorientierung nachhaltig zum Unternehmenserfolg beitragen.

## Versicherungsspezialist (m/w/d) – Autobank Vertriebscontrolling, Vertriebssupport, Partnersteuerung

Sie sind bereits erfolgreich im Versicherungsgeschäft tätig und kennen sich auch in den Bereichen Bancassurance und (Kfz-)Absatzfinanzierung aus? Sie suchen eine spannende Aufgabe, in der Sie viel bewegen und sich weiterentwickeln können? Herzlich willkommen im Versicherungsteam der PSA Bank Deutschland in Neu-Isenburg. Bei uns sind Ihre versicherungsfachlichen Kenntnisse ebenso gefragt wie Ihr Talent, Vertriebszahlen „zum Sprechen zu bringen“ – und die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen. Als Business Partner des Vertriebs übernehmen Sie eine wichtige Rolle für den weiteren Ausbau unseres nationalen Versicherungsgeschäfts für Versicherungsprodukte und -services rund um Kfz-Absatzfinanzierung und Autohandel – Kfz-Versicherungen, Restschuld- und Leasingratenversicherungen, Rechtsschutz-, GAP- und Garantievericherungen, Autohauspolizen ....

### Ihre Aufgaben im Detail

- Vertriebscontrolling und -reporting bilden einen Schwerpunkt. Ziel ist es, Transparenz zu schaffen und den Leiter der Versicherungsabteilung sowie das Vertriebsmanagement mit aussagefähigen Steuerungsinformationen zu versorgen.
- Umsatzentwicklung und Deckungsbeiträge nach Produkten und Marktsegmenten, Profitabilität, Vertriebskosten, Effizienz der einzelnen Vertriebskanäle, ... – mit Vertriebskennzahlen, Erfolgsrechnungen und Abweichungsanalysen wissen Sie jederzeit „wo wir stehen“. Sie erkennen Risiken, zeigen Planabweichungen auf, leiten Handlungsempfehlungen ab und geben Impulse für die Verbesserung der Vertriebsperformance sowie der Produktprofitabilität.
- Natürlich gehören auch das Monitoring und die Erfolgskontrolle von Vertriebsaktionen und VKF-Maßnahmen dazu.
- Darüber hinaus unterstützen Sie den Vertrieb u. a. mit Ad-hoc-Analysen sowie bei der Budget- und Forecast-Planung.
- Auch fachlich helfen Sie unseren Händlern sowie den Kolleg\*innen im Außendienst aktiv dabei, im Vertrieb unserer Produkte erfolgreich zu sein und Wachstumspotenziale erfolgreich auszubauen. Die Versorgung mit versicherungswirtschaftlichem Basis-Know-how gehört ebenso dazu wie die aktive Unterstützung bei versicherungsfachlichen Fragen sowie die Bereitstellung von Schulungsunterlagen.
- Die Koordination mit Versicherungspartnern sowie die Steuerung und das „Performance-Monitoring“ unserer externen Vertriebspartner fällt ebenso in Ihr Ressort.
- Projektarbeit steht auf Ihrer Daueragenda: Zum einen vertreten Sie die Perspektive der Versicherungsabteilung in bundesweiten und bankübergreifenden Projekten, z. B. Organisations- und IT-Projekte. Zum anderen unterstützen Sie den Leiter Versicherung bei der Optimierung von Prozessen und Tools.

### Ihr Profil

- Idealerweise BWL-Studium, möglichst mit Fokus Versicherung, oder Ausbildung als Versicherungskaufmann\*frau, gerne ergänzt durch eine Qualifikation, z. B. als Versicherungsfachwirt\*in oder Versicherungsbetriebswirt\*in
- 3+ Jahre Erfahrung in einer vertriebsnahen Funktion der Versicherungsbranche oder im Allfinanz-Bereich
- Je mehr Erfahrung in Sales-Analyse und Vertriebscontrolling sowie in den Bereichen Bancassurance und Kfz-Absatzfinanzierung, desto besser
- Versiert im Umgang mit Datenbanken, fit in der Analyse komplexer Datenbestände, versiert in der Nutzung relevanter Werkzeuge wie MS Excel, MS Access, SAP Business Objects
- Exzellentes Zahlenverständnis, Blick für größere Zusammenhänge und die Fähigkeit, Zahlen „begreifbar“ zu machen
- Spaß an bereichsübergreifender Zusammenarbeit gepaart mit Teamplayer-Qualitäten und dem Ehrgeiz, mit Ihrer Arbeit und Ihren Ideen Einfluss zu nehmen
- Klar in der Kommunikation auf Deutsch und in der Zusammenarbeit mit unseren internationalen Kolleg\*innen auch auf Englisch

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, bitte mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, vorzugsweise per E-Mail an [personal-de@psa-finance.com](mailto:personal-de@psa-finance.com). Erste Fragen beantwortet Ihnen gerne Frau Bletzinger unter 06102 / 302-233.