

NEXT STEP IM PRODUCT MARKETING



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.

Referent*in Marketing (m/w/d) Verkäuferclub / Sales-Incentive-Programm

Sie sind ein Marketingprofi mit Ideen und Drive, der*die gern dicht am operativen Geschäft arbeitet und viel bewegt? Dann finden Sie in unserem kollegialen **Marketingteam in Neu-Isenburg** die Aufgabe, die Sie weiterbringt! Übernehmen Sie die Betreuung und Weiterentwicklung des Verkäuferclubs der PSA Bank! Der „ClubFinance“ ist die zentrale Plattform zum Austausch mit den Verkäufer*innen bei den PEUGEOT-, CITROËN- und DS AUTOMOBILES-Partnern und ein wichtiges Instrument zur Vertriebssteuerung. Mit einem ausgeklügelten Punktesystem, spannenden Aktionen, wechselnden Themenwelten und attraktiven Prämien wertschätzen und honorieren wir besondere Verkaufsleistungen, bieten Anreize und fördern die Freude am Wettbewerb. Ein Spielfeld, auf dem Ihre Kreativität, Kundenorientierung und Kommunikationsfreude ebenso gefordert sind wie Ihr Koordinationstalent und Ihre administrativen Fähigkeiten.

Ihre Aufgaben im Detail

- Als „Manager“ des Verkäuferclubs werden Sie das Sales-Incentive-Programm inklusive Online-Plattform und Prämienshop serviceorientiert betreuen und nachhaltig weiterentwickeln.
- Dabei werden Sie konzeptionell und operativ von externen Agenturpartnern unterstützt, die Sie auf Basis von Ausschreibungen auswählen und im Tagesgeschäft steuern.
- Gemeinsam mit den Agenturen planen und realisieren Sie aktivierende Aktionen, die bei den Mitgliedern des Verkäuferclubs gut ankommen und unsere Absatzziele unterstützen. Dabei stimmen Sie sich eng mit den Kolleg*innen aus Vertrieb ab – sowohl bank- als auch marketingseitig.
- Mit hochwertigen Incentivereisen bieten Sie besonders erfolgreichen Verkaufstalenten echte Highlights. Im Rahmen dessen vergewissern Sie sich im Vorfeld vor Ort, dass alles perfekt ist.
- Sie sorgen dafür, dass sich die Mitglieder bei jedem Kontakt mit dem ClubFinance rundum gut betreut fühlen.
- Die Nutzerfreundlichkeit und Servicequalität der Online-Plattform ist Ihnen dabei ebenso wichtig wie eine hohe Serviceorientierung im persönlichen Kontakt.
- Selbstverständlich haben Sie die Zahlenseite sicher im Griff – von der Budgetplanung und -überwachung über das Performance-Monitoring der einzelnen Aktionen bis hin zum Reporting. Und auch die Pauschalversteuerung von Prämien und Incentivereisen haben Sie im Blick.

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung und einige Jahre Erfahrung im Umfeld Sales Incentive, Sales Promotion, Trade Marketing, Kundenbindungsprogramme, Eventmarketing, B2B-Marketing oder vergleichbar
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit und Steuerung von Agenturen
- Stark in der Konzeption, pragmatisch und lösungsorientiert in der Umsetzung
- Erfahren in der Erfolgskontrolle von Marketingaktionen. Detailgenau in der Analyse, ohne die größeren Zusammenhänge aus dem Blick zu verlieren
- Fit in der Arbeit mit Excel, PowerPoint und Access
- Eigeninitiativ und gestaltungsfreudig, überzeugend in der Kommunikation und mit sehr viel „Drive“ verstehen Sie es, andere für Ihre Ideen zu begeistern und Projekte erfolgreich ins Ziel zu bringen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, bitte mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins, vorzugsweise per E-Mail an **personal-de@psa-finance.com**. Erste Fragen beantwortet Ihnen Frau Tamay gerne unter: 06102 / 302-233