STEINMETZPARTNERS
EXECUTIVE CONSULTANTS

Sales Manager Financial Services (w/m/d)

Positionsprofil

KARRIERESTUFE: Abteilungsleiter • **BEREICH:** Vertrieb • **START:** schnellstmöglich

Für einen weltweit führenden Anbieter spezialisierter Softwarelösungen für die Finanzdienstleistungsbranche suchen wir einen erfahrenen Account Manager (m/w/d), Sales Manager (m/w/d) oder Sales Executive (m/w/d), der für unseren Kunden das Software-Geschäft in Bereichen wie Entscheidungsautomatisierung, Kreditrisiko, Compliance und Core-Banking-Systeme verantwortet und weiterentwickelt.

Die Position kann an den Standorten Frankfurt, Friedrichshafen, Neuss besetzt werden. Ihr Verantwortbereich ist Mitteleuropa (DACH + CE)

IHRE AUFGABEN

Der Schwerpunkt liegt auf dem Vertrieb geschäftskritischer Plattformen an Banken, Versicherungsgesellschaften und Investment Management Gesellschaften. Gewinnung neuer Kunden für Lösungen in den Bereichen Entscheidungsautomatisierung, Kreditrisiko und Kernsysteme.

Sie verantworten den gesamten Sales Cycle: von der Vertriebsplanung und der Identifikation neuer Opportunities über die Entwicklung passender Vertriebsstrategien, Demos und Angebote bis zur Verhandlung und zum Vertragsabschluss.

- Entwicklung und Umsetzung einer Strategie zur Gebiets- und Kundenakquise im Bank- und Versicherungssektor
- Proaktiver Pipeline-Aufbau durch Outbound-Akquise bei C-Level- und Führungskräften, Events sowie Partner- und Allianzmodelle.
- Ansprache und Einbindung von Entscheidern auf Führungsebene in Business, IT, Kreditrisiko, Compliance, Betrieb und Architektur.
- Sie erkennen Herausforderungen Ihrer Kunden in Regulierung, Kreditrisiko und operativen Entscheidungsprozessen und entwickeln daraus tragfähige Vertriebschancen.
- Positionierung von Softwarelösungen als strategische Plattformen für Kreditrisiko, Compliance und durchgängige Prozessautomatisierung (STP).
- Erstellung überzeugender Business Cases (ROI, Risikominderung, Kosteneinsparungen, regulatorische Auswirkungen)
- Führung präziser Pipeline-, Prognose- und Opportunity-Dokumentationen im CRM

DAS BRINGEN SIE MIT

- Mehr als 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb komplexer Enterprise-B2B-Software, idealerweise in der Neukundengewinnung
- Nachweisbare Abschlüsse im Financial-Services-Umfeld, idealerweise mit Kenntnis regulierter Umgebungen
- Sicherer Umgang mit Enterprise-Vertriebsmethodik, einschließlich Outbound-Akquise und Opportunity-Aufbau
- Erfahrung im Umgang mit RFPs/RFIs, Proofs of Concept und Buying Committees
- Kontaktbasis bei Entscheidern auf C-Level und in Fachbereichen
- Fähigkeit technische Inhalte in Geschäftsnutzen zu übersetzen, kombiniert mit Verhandlungsstärke gegenüber Einkauf und Legal
- Sehr gutes Deutsch und Englisch, regelmäßige Reisebereitschaft

Unser Mandant bietet Ihnen eine unbefristete Anstellung mit flexiblen Arbeitszeiten, Homeoffice und Workation sowie persönliche Entwicklung durch Mentoring und Weiterbildung.

Dazu gehören betriebliche Altersvorsorge, Gesundheitsangebote wie EGYM Wellpass und Dienstrad-Leasing, Mitarbeiterrabatte und ein modernes Arbeitsumfeld mit attraktiven Extras.

Schmoll, Herbert K. | hks@steinmetzpartners.com | +49 69 26016668 | +49 172 7693497

© 2026 SteinmetzPartners - Executive Consultants GmbH