STEINMETZPARTNERS
EXECUTIVE CONSULTANTS

Sales Manager Finanzdienstleistung (m/w/d)

Positionsprofil

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

Im Auftrag einer auf führende Finanzdienstleister fokussierten Fach- und IT-Beratung mit Sitz in Frankfurt am Main suchen wir einen erfahrenen Account Manager (w/m/d), Sales Executive (m/w/d) oder Business Development Manager (m/w/d) zur Betreuung von Kunden in der Finanzdienstleiustungsbranche.

Als Teil einer nachhaltigen Wachstumsstrategie soll das Geschäft weiter ausgebaut werden – dafür suchen wir Sie. Wenn Sie Spaß daran haben, ohne jeden Quartals-Druck langfristig und systematisch Neukundengeschäft zu entwickeln, dann ist diese Position genau das Richtige für Sie.

IHRE AUFGABEN

Als Account / Sales Manager (m/w/d) verantworten Sie den strukturierten Auf- und Ausbau von Neugeschäft und Kundenbeziehungen in einem anspruchsvollen Beratungsumfeld. Sie identifizieren Opportunities und Geschäftspotentiale bei Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche, entwickeln individuelle Opportunity-Strategien und positionieren maßgeschneiderte Lösungsansätze bei den Entscheidungsträgern.

- Identifikation und Ansprache potenzieller Neukunden im Umfeld von Banken und Asset Managern
- Entwicklung und Umsetzung einer vertriebsstrategischen Roadmap für den Marktausbau
- Analyse von Geschäftsmodellen, Herausforderungen und Zielbildern potenzieller Kunden
- Aufbau nachhaltiger Beziehungen zu relevanten Stakeholdern – von Fachbereich bis C-Level
- Steuerung von Angebots- und Pitch-Prozessen in enger Zusammenarbeit mit Delivery-Teams
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbstrends sowie Ableitung von Wachstumschancen
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachveranstaltungen, Messen und Kundenevents

DAS BRINGEN SIE MIT

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Beratungs-Dienstleistungen oder IT-Lösungen
- Idealerweise Erfolgsnachweise im Aufbau von Neukundengeschäft
- Ausgezeichnete Kenntnis der Strukturen, Business Driver, Key Entscheider des Finanzdienstleistungs-Sektors
- Verständnis aktueller Branchenthemen: Regulatorik, Digitalisierung, Transformation, Zahlungsverkehr, Wertpapiergeschäft etc.
- Ausgeprägte kommunikative Stärke und sicheres Auftreten auf Top-Management-Ebene
- Idealerweise Netzwerk bei Key Executives der Finanzdienstleistungsbranche
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und Abschlussstärke
- Perfekte Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse

Sie übernehmen eine unternehmerische Schlüsselrolle mit großem Gestaltungsspielraum in einem hochspezialisierten Beratungshaus – geprägt von flachen Hierarchien, schnellen Entscheidungswegen und einem ausgeprägt kollegialen Miteinander.

Das Management weiß, dass Vertrauensaufbau und Geschäftsentwicklung Zeit und Ausdauer erfordern. Deshalb werden Sie nicht an Ihren individuellen Abschlüssen gemessen, sondern an der Gesamt-Performance des Unternehmens.

Sie arbeiten mit einem exzellenten Kundenportfolio und profitieren von der erstklassigen Marktreputation des Unternehmens. In nahezu allen relevanten Instituten der Finanzdienstleistungsbranche bestehen belastbare Referenzen und erfolgreiche Projektbeispiele.

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

© 2026 SteinmetzPartners - Executive Consultants GmbH