

## Wir suchen zur Verstärkung unserer Interim-Sozietät erfahrene freiberuflische Associate Partner im F&P-Vertrieb

Sie verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium und haben mindestens 10 Jahre Erfahrung in einer Führungsposition im Business Development und Vertrieb.

Weiterhin haben Sie exzellente Kontakte zu **Industrieunternehmen** und / oder deren **Dienstleister** und ein belastbares Netzwerk zu potenziellen Kunden in der Konsumgüter- und Investitionsgüter-Industrie, Industrie-Dienstleistern: Unternehmensberatungen, Headhunter, **Interim Provider** oder zu Banken, Private Equity, Insolvenzverwaltern und RA- und WP-Gesellschaften.

Wir bieten Ihnen als **Sales Associate Partner** mit **F&P** eine sehr starke und renommierte Marke und ideale Infrastruktur, damit Sie ihr eigenes Profit Center aufbauen können. Im Erfolgsfall können Sie Aktionär / Partner der **F&P AG** werden.

### Ihr Aufgabenbereich:

- Proaktive Vertriebstätigkeiten (Pre-Sales und aktive Kundenansprache, etc.)
- Neukundenakquise in enger Zusammenarbeit mit Industrieunternehmen und/oder deren Dienstleistern
- Operative Unterstützung der F&P Vertriebsleitung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Leiter der F&P Experten-Fachgruppen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing
- Market Research und Vakanzen Research
- Angebotserstellung und Vertragsabwicklung in Zusammenarbeit mit der F&P-Vertriebsleitung
- Managen des Auswahlprozesses von Beratern / Interim Managern auf Mandatsanfragen
- Reporting an die Vertriebsleitung

Um eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten, erwarten wir von Ihnen als zukünftigen **Sales Associate Partner** folgende persönlichen **Eigenschaften und Fähigkeiten**:

- Ausgeprägte Akquise-Fähigkeiten und Erfahrung in der Mandatsgewinnung
- Pragmatische und lösungsorientierte Vorgehensweise, „Hands-on“-Mentalität
- Herausragende Kommunikationsfähigkeit sowie fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Erfahrung und tiefes Verständnis im Bereich Marketing/Vertrieb
- Unternehmerische Ambitionen zur Aufnahme in den Partnerkreis
- Kenntnisse und Erfahrung im Einsatz von Office-Software (MS 365) und CRM-Systemen
- Nutzung der modernen Sozialen Medien wie LinkedIn und XING

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung über diesen [Hyperlink](#). Sie hören von uns!

### Interim Manager & Unternehmensberater

**F&P Executive Solutions AG**  
Am Kaiserkai 69  
20457 Hamburg  
Fon +49 40 8000 845 92  
kontakt@fup-ag.com  
www.fup-ag.com

**Vorstand**  
Dipl.-Kfm. Bernd Fischer  
**Aufsichtsrat**  
Prof. Dr. Kai-Uwe Wellner, Vorsitzender  
Prof. Dr. Sabine Rathmayer  
Dr. Marek Jenöffy

Deutsche Bank Hamburg  
IBAN: DE85 2007 0024 0087 8470 00  
BIC: DEUTDEDHAM  
Registergericht: Amtsgericht Hamburg  
HRB 162517  
USt-IdNr.: DE815866022