



Kommen Sie zu uns als

## Relationship Manager (m/w/d) Structured Finance

Für Sie ist Arbeit mehr als nur ein Job? Sie lieben Networking, wollen vertriebsorientiert arbeiten und Verantwortung übernehmen? Und vor allem möchten Sie entsprechend Ihrer Fähigkeiten individuell gefördert werden? Dann sind Sie bei uns genau richtig. Denn für Mitarbeiter, die mehr erwarten und mehr leisten, ist die LHI der optimale Arbeitgeber. Machen Sie das Beste aus Ihrer beruflichen Zukunft und lassen Sie sich inspirieren von einer modernen und stilvollen Unternehmenskultur und rund 260 engagierten Kolleginnen und Kollegen.

### IHRE AUFGABEN

- Sie sind für die Pflege bestehender Netzwerkkontakte sowie den aktiven Auf- und Ausbau von Beziehungen zu Multiplikatoren und Netzwerkpartnern im Geschäftsfeld Structured Finance verantwortlich (Banken, Projektentwickler, Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Unternehmensberater, etc.).
- Sie generieren Neugeschäftsansätze im Bereich strukturierter Finanzierungen für Unternehmenskunden durch aktive Akquisition über Multiplikatoren und Netzwerkpartner.
- Sie begleiten die Anbahnung und Umsetzung von Neugeschäften gemeinsam mit der/dem verantwortlichen Projektmanager\*in durch eine intensive Betreuung der Multiplikatoren in der Projektphase.
- Darüber hinaus identifizieren und entwickeln Sie neue Vertriebsansätze für strukturierte Finanzierungen von gewerblichen Immobilien sowie geeignete Vertriebsinstrumente für unterschiedliche Zielgruppen.
- Sie arbeiten zur Förderung des Cross-Selling auch mit anderen Marktbereichen sowie den Fachabteilungen innerhalb der LHI-Gruppe zusammen.

### IHR PROFIL

- Sie haben ein souveränes Auftreten, eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie eine hohe Vertriebs-, Kunden- und Serviceorientierung.
- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium mit wirtschaftswissenschaftlicher Ausrichtung oder eine Ausbildung im Finanzbereich mit weiterführenden Fortbildungsmaßnahmen.
- Sie verfügen über Berufserfahrung im Corporate Banking oder im Bereich strukturierter Finanzierungen (idealerweise von gewerblichen Immobilien).
- Sie haben Spaß am Networking und besitzen Erfahrungen in der aktiven Kundenansprache.
- Die Darstellung von komplexen Sachverhalten sowie überzeugende Präsentationsfähigkeiten gehören zu Ihren Stärken.
- Sie sprechen verhandlungssicheres Englisch und zeichnen sich durch eine teamorientierte Arbeitsweise sowie eine hohe Einsatzbereitschaft mit regelmäßiger Reisetätigkeit (national) aus.

### UNSER ANGEBOT

- Freuen Sie sich auf ein abwechslungsreiches und vielseitiges Tätigkeitsfeld in einem modernen Umfeld.
- Sie haben die Möglichkeit flexibel und mobil zu arbeiten.
- Sie erhalten eine gründliche Einarbeitung sowie einen persönlichen Paten, der Ihnen den Einstieg erleichtert.
- Wir bieten Ihnen den Raum, selbstständig und eigenverantwortlich zu arbeiten.
- Profitieren Sie von individuellen Fortbildungsmöglichkeiten.

Erfahren Sie [hier](#) mehr über die LHI Gruppe. Fragen beantwortet Ihnen Julia Proksch unter +49 89 5120-1823 oder [jobs@lhi.de](mailto:jobs@lhi.de)  
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin.

### KONTAKT

LHI Leasing GmbH | Human Resources | Emil-Riedl-Weg 6 | 82049 Pullach | [www.lhi.de](http://www.lhi.de)  
Unsere Hinweise zum Datenschutz geben Ihnen Info, wie wir Ihre personenbezogenen Daten im Rahmen einer Bewerbung verarbeiten.