



Gestaltungsaufgabe in genossenschaftlicher Privatkundenbank

Unser Auftraggeber ist eine dynamische, sehr erfolgreiche genossenschaftliche Regionalbank mit einem auf das Privatkundengeschäft konzentrierten Geschäftsmodell. Mit modernen Multikanal-Vertriebsstrukturen sowie schlanken Prozessen verfügt das Institut über eine exzellente Wettbewerbssituation und verfolgt eine erfolgreiche Wachstumsstrategie. Für die Leitung des kompletten Vertriebes (mit den zentralen Vertriebskanälen Filialen, Mobiler Vertrieb, Telefonbanking und Internet) suchen wir eine ambitionierte und führungsstarke Persönlichkeit, die konsequent weitere Wachstumspotenziale erschließt.

Bereichsleiter Privatkunden (m/w)

Ihre Aufgabe. In dieser zentralen Schlüsselposition sind Sie Vertreter des Vorstandsvorsitzenden in seiner Marktverantwortung und zählen als Prokurist zu den Top-Führungskräften der Bank. Als Gesamtverantwortlicher für sämtliche Vertriebsbereiche sowie die Abteilungen Marketing und Vertriebsunterstützung gestalten Sie maßgeblich die zukünftige Ausrichtung und Entwicklung der Marktfunktionen. Neben diesen strategischen Aufgaben tragen Sie die Verantwortung für die operative Planung sämtlicher Vertriebs- und Marketingaktivitäten sowie die ergebnisorientierte Steuerung bzw. Führung Ihrer knapp 60 Mitarbeiter/-innen und das Ausschöpfen der Marktpotenziale. Abgerundet wird das vielfältige Aufgabenspektrum durch die Koordination der Zusammenarbeit mit den Verbundpartnern sowie die Entwicklung marktgerechter Produkte.

Ihre Qualifikation. Aufbauend auf einer Bankausbildung sowie einer betriebswirtschaftlichen Weiterqualifikation verfügen Sie über qualifizierte Erfahrungen als Führungskraft im Privatkundengeschäft, die Sie idealerweise in einem Regionalinstitut gesammelt haben. Sie kennen die Anforderungen der relevanten Vertriebskanäle, können Ihr Marktverständnis durch entsprechende Vertriebsfolge nachweisen und zeichnen sich durch einen unternehmerischen Gestaltungswillen aus. In Ihrer Arbeit vereinen Sie eine analytisch-strategische Perspektive mit hoher Umsetzungsstärke sowie einer strukturierten Arbeitsweise. Vor allem jedoch verstehen Sie es, mit Engagement und Führungskompetenz die Mitarbeiter/-innen Ihres Verantwortungsbereiches zu entwickeln, motivieren sowie zielorientiert zu besonderen Vertriebsfolgen zu führen.

Ihre Bewerbung. Wenn Sie diese exponierte Leitungsaufgabe mit ihren ausgeprägten Gestaltungsmöglichkeiten reizt und Sie die genannten Anforderungen erfüllen, senden Sie uns eine aussagefähige Bewerbungsunterlage (gern auch per E-Mail) mit Hinweisen zu Ihren Gehaltsvorstellungen sowie Ihrer Verfügbarkeit unter der Kennziffer BL2094. Für Vorabinformationen stehen Ihnen Frau Gabriele Will (Tel. 040 369853-60) sowie Herr Dr. Dieter Hasselmann (Tel. 040 369853-30) gern zur Verfügung. Vertraulichkeit im Umgang mit Ihrer Bewerbung und die konsequente Beachtung von Sperrvermerken sind für uns selbstverständlich.