



Exponierte Gestaltungsaufgabe in großer Sparkasse in Norddeutschland

Bereichsdirektor/in Vertriebsmanagement

Das Unternehmen. Unser Auftraggeber ist eine große Sparkasse in Norddeutschland, die sich als starker Partner der regionalen Wirtschaft und Privatkunden etabliert hat. Dem hohen Anspruch an die Beratungsleistungen im Kundengeschäft wird das Institut u.a. mit einer ganzheitlichen Beratung auf Basis der zielgruppenspezifischen Varianten des Sparkassen-Finanzkonzeptes, marktorientierten Strukturen sowie einer hohen Servicekultur gerecht. Der Bereich Vertriebsmanagement, zu dem neben den Abteilungen Vertriebssteuerung, Marketing und Produktmanagement auch der Direkt- und Versicherungsservice gehören, hat hierbei eine wichtige Dienstleistungs- und Steuerungsfunktion.

Ihre Aufgabe. In direkter Unterstellung des Marktvorstandes sind Sie in zentralen Fragen für die strategische und operative Marktunterstützung sämtlicher Vertriebsbereiche verantwortlich. Das breite Aufgabenfeld des Bereiches reicht dabei von strategisch-konzeptionellen Fragen der Weiterentwicklung der Vertriebskonzeption, der Produktentwicklung oder des Marketings bis zu umfangreichen praktisch-operativen Funktionen, z.B. in der Kampagnenvorbereitung, der Terminvereinbarung oder im Versicherungsgeschäft. Im konstruktiven Zusammenspiel mit den Vertriebsseinheiten erreichen Sie eine hohe Akzeptanz als leistungsstarker Dienstleister und Impulsgeber.

Ihre Qualifikation. Grundvoraussetzung sind umfangreiche praktische Erfahrungen aus der Wahrnehmung einer Leitungsfunktion im Feld des Vertriebsmanagements oder einer Vertriebsaufgabe. Ergänzt werden diese durch die Basis eines abgeschlossenen Hochschulstudiums oder einer vergleichbaren Ausbildung. Zu Ihren Kernkompetenzen zählen neben sehr guten strategisch-konzeptionellen Fähigkeiten ausgeprägte kommunikative Stärken, die es Ihnen ermöglichen, auch schwierige Situationen in diesem Arbeitsfeld souverän zu bewältigen und den Führungskräften im Vertrieb ein Partner auf Augenhöhe zu sein. Als erfahrene Führungskraft mit Coaching-Kompetenz sind Sie zudem in der Lage, die Ihnen unterstellten Abteilungsleiter/innen wirksam zu unterstützen bzw. zu entwickeln sowie jederzeit sicher zu führen.

Ihre Bewerbung. Wenn Sie diese anspruchsvolle Aufgabe reizt und Sie sich in dem beschriebenen Profil wiederfinden, senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweisen zu Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit unter Angabe der Kennziffer DSZ820 zu. Für Vorabinformationen stehen Ihnen Frau Gabriele Will (Telefon 040 369853-60) bzw. Herr Dr. Dieter Hasselmann (Telefon 040 369853-30) gern zur Verfügung. Vertraulichkeit und die konsequente Beachtung von Sperrvermerken sind für uns selbstverständlich.