



Exponierte Gestaltungsaufgabe in erfolgreicher Sparkasse in Norddeutschland

Unser Auftraggeber ist eine erfolgreiche mittelgroße Sparkasse in Norddeutschland, die in ihrem Geschäftsgebiet als Marktführer mit einer umfassenden Leistungspalette im Kredit- wie im Anlagebereich ihren Kunden ein attraktiver Partner ist. 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. Eine Schlüsselfunktion für diese vertrieblichen Erfolgsfaktoren hat die Vertriebssteuerung, für deren Lei-ung wir im Zuge einer Nachfolgeregelung eine vertrieblich ausgerichtete, führungsstarke Persönlichkeit suchen.

Abteilungsleiter Vertriebssteuerung (m/w)

Ihre Aufgabe. In direkter Unterstellung des Vorstandsvorsitzenden 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 Optimierung der Vertriebs- und Beratungsprozesse, der Produktentwicklung sowie der Zielfindung und Steuerung für sämtliche Vertriebskanäle bis zu praktisch-operativen Funktionen im Medialen Vertrieb und der Verkaufsunterstützung. Im konstruktiven Zusammenspiel mit den Vertriebsbereichen erreichen Sie mit Ihrem Bereich eine hohe Akzeptanz als leistungsstarker Dienstleister und Impulsgeber. Die Zuständigkeit für das Telefon-Service-Team und die Vermögensspezialisten rundet die breit angelegte Aufgabe ab.

Ihre Qualifikation. Auf Basis eines abgeschlossenen Studiums oder einer vergleichbaren Ausbildung verfügen Sie über praktische Erfahrungen aus der Wahrnehmung einer Leitungsfunktion im Vertriebsmanagement oder im Kundengeschäft. Zu Ihren Kernkompetenzen zählen neben strategisch-konzeptionellen Fähigkeiten ausgeprägte kommunikative Stärken, die es Ihnen ermöglichen, auch schwierige Situationen souverän zu bewältigen und den Führungskräften im Vertrieb ein Partner auf Augenhöhe zu sein. Als erfahrene Führungskraft sind Sie in der Lage, die Ihnen unterstellten Führungskräfte zu unterstützen und jederzeit sicher zu führen. Angesprochen fühlen sollten Sie sich auch, wenn Sie diese Aufgabe heute aus der „zweiten Reihe“ bzw. einer Stellvertreterfunktion heraus wahrnehmen.

Ihre Bewerbung. Wenn Sie diese Herausforderung in einer erfolgreich agierenden Sparkasse reizt und Sie die genannten Anforderungen erfüllen, senden Sie uns bitte eine aussagefähige Bewerbungsunterlage (gern auch per E-Mail) mit Hinweisen zu Ihren Gehaltsvorstellungen sowie Ihrer Verfügbarkeit unter der Kennziffer VER7502. 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.