



Attraktive Führungsaufgabe im Omnikanalvertrieb

Unser Auftraggeber ist eine mittelgroße Sparkasse in Schleswig-Holstein, deren Geschäftsgebiet an die Metropolregion Hamburg grenzt. Das Haus ist seit vielen Jahren ein leistungsstarker, verlässlicher Finanzpartner der regionalen Wirtschaft und mittelständischen Unternehmer in der Region. Im Zuge der Neuausrichtung des Privatkundengeschäftes sowie einer kundenzentrierten Omnikanal-Strategie, die das Ziel verfolgt, das digitale Beratungsangebot auszubauen, sucht unser Auftraggeber für die Direktbank den Leiter (w/m/d) Direktberatung.

Leiter (w/m/d) Direktberatung

Ihre Aufgaben

- > Führen, Steuern und vertriebliche Weiterentwicklung eines Teams mit Beraterinnen und Beratern, z. B. auch im Rahmen von Coachings
- > Steuern des Tagesgeschäftes zum Sicherstellen qualitativer wie quantitativer Vertriebsziele und einer hohen Beratungsqualität
- > Initiieren und Umsetzen von Vertriebsaktivitäten und -maßnahmen sowie die persönliche Akquisition und Beratung von Individualkunden
- > inhaltliches und organisatorisches Weiterentwickeln sowie Ausbauen der mediengestützten Direktberatung
- > Entwickeln von Impulsen für die weitere Optimierung der medialen Vertriebsprozesse sowie zum Erschließen weiterer Marktpotenziale
- > Mitwirken an vertriebsbezogenen Projekten der Sparkasse sowie Vertreten des Vertriebsdirektors Direktbank

Was können Sie erwarten?

- > eine vertriebliche Führungsaufgabe mit umfangreicher Verantwortung und vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten in einer marktorientierten Sparkasse
- > sicherer Arbeitsplatz bei einem erfolgreichen Unternehmen mit einem vielseitigen Weiterbildungsangebot und Chancen zur persönlichen Entwicklung

Ihr Profil

- > Bankausbildung sowie weitergehende theoretische Qualifikation
- > qualifizierte praktische Erfahrung in einer mediengestützten Vertriebseinheit sowie im Individualkundengeschäft mit hoher Wertpapierkompetenz
- > erste Erfahrung in der Führung einer Vertriebseinheit sowie idealerweise eine Ausbildung als Vertriebscoach
- > eine hohe Affinität für digitale Vertriebs- und Kommunikationswege sowie Innovationen
- > ein besonderer Leistungsanspruch und das Verkörpern einer Vorbildwirkung in Bezug auf Engagement, Erfolgswillen und Vertriebsorientierung
- > Lust auf Verantwortung und den Ausbau einer modernen Vertriebseinheit

- > eine Vergütung, die der Bedeutung der Stelle gerecht wird, einschließlich einer erfolgsorientierten Komponente und betrieblichen Altersvorsorge
- > attraktive Serviceangebote, wie eine Notfallbetreuung von Kindern über einen externen Anbieter

Jetzt bewerben

Klingt dies für Sie nach einer reizvollen Herausforderung? Dann bewerben Sie sich mit aussagekräftigen Unterlagen (einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung sowie dem möglichen Eintrittstermin) in unserem [Online-Portal](#) oder per E-Mail (jobs@hsp-consulting.de). Zur telefonischen Vorabklärung Ihrer Fragen stehen Ihnen Herr Dr. Hasselmann (Tel. 040-369 853 30) oder Frau Gabriele Will (Tel. 040-369 853 60) gern zur Verfügung. Vertraulichkeit und Diskretion dürfen Sie voraussetzen.