



Zukunftsweisende Vertriebsentwicklung in norddeutscher Sparkasse

Das sich tiefgreifend verändernde Kundenverhalten, die Möglichkeiten zur Digitalisierung der Prozesse sowie das Auftreten neuer Wettbewerber im Bankenmarkt beschäftigen natürlich auch unseren Auftraggeber, eine mittelgroße Sparkasse im Hamburger Umland. Dem Bereich Vertriebsmanagement kommt in diesem Kontext die Schlüsselrolle zu, im Sparkassenvertrieb eine funktionierende omnikanale Marktbearbeitung zu realisieren und das Produkt- und Dienstleistungsangebot auf die veränderten Kundenerwartungen auszurichten. In der Vertriebssteuerung und -unterstützung gilt es zudem, den Vertriebseinheiten ein effizientes Arbeiten durch das Generieren hochwertiger Vertriebsansätze und -kontakte zu ermöglichen. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir für diese Schlüsselaufgabe eine Leitungspersönlichkeit mit ausgeprägter unternehmerischer Kompetenz und starkem Praxisbezug als

Bereichsleiter (w/m/d) Vertriebsmanagement

Ihre Aufgaben

- > in dieser Funktion sind Sie für das Entwickeln und Nachhalten von auf die Geschäftsstrategie abgestimmten Vertriebs- und Betreuungskonzeptionen verantwortlich
- > im Zusammenhang hiermit sorgen Sie für die Pflege und Weiterentwicklung des Produkt- und Leistungsangebotes, einschließlich der Preismodelle, und reagieren dabei proaktiv auf Markttrends sowie veränderte Kundenwünsche
- > Sie bauen ein systematisches Leadmanagement zur Neukundengewinnung auf und realisieren durch eine zentrale Omnikanal-Marktbearbeitung sowie hohe Qualität der Vertriebsanlässe in Kampagnen den Ausbau des Holgeschäftes
- > im Rahmen der zentralen Vertriebssteuerung entwickeln Sie die strategischen und operativen Ziele der Vertriebseinheiten, analysieren Zielabweichungen und leiten Handlungsimpulse zur ergebnisoptimierten Marktbearbeitung ab

Ihr Profil

- > auf Basis eines betriebswirtschaftlichen Studiums oder einer vergleichbaren theoretischen Qualifikation verfügen Sie über ein tiefes Verständnis des Finanzdienstleistungsmarktes sowie umfangreiche Erfahrungen aus einer Leitungsfunktion im Vertriebsmanagement oder im Bankenvertrieb
- > persönlich zeichnen Sie exzellente analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten ebenso aus wie ausgeprägtes kommunikatives Geschick, mit dem Sie den zurecht selbstbewussten Führungskräften im Vertrieb ein akzeptierter und kompetenter Gesprächspartner sowie ein Gegenüber auf Augenhöhe sind
- > Ihre Arbeitsweise ist geprägt durch unternehmerisches Denken, eine hohe Ergebnisorientierung, Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit sowie ein strukturiertes Vorgehen
- > nicht zuletzt verstehen Sie es als erfahrene Führungskraft, Ihren Bereich zielorientiert und motivierend zu führen

Jetzt bewerben

Wenn Sie sich von dieser anspruchsvollen Aufgabe angesprochen fühlen, dann bewerben Sie sich mit aussagekräftigen Unterlagen (einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und 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.