



Gestalten Sie das Privatkundengeschäft der Zukunft einer erfolgreichen Sparkasse in Schleswig-Holstein mit!

Unser Auftraggeber, die Kreissparkasse Herzogtum-Lauenburg, ist ein seit vielen Jahren erfolgreiches und marktorientiertes Haus. Den aktuellen Herausforderungen, z. B. durch veränderte Kundenerwartungen, Digitalisierung und die Niedrigzinsphase, trägt die Sparkasse u.a. mit einer geplanten Neuausrichtung des Privatkundenvertriebes Rechnung. Um diese mit zu gestalten und die Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen bei dem Veränderungsprozess und der vertrieblichen Arbeit zu unterstützen, sucht unser Auftraggeber einen

Stv. Vertriebsdirektor (w/m/d) Privatkunden mit der Perspektive Vertriebsdirektor (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- > in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Vertriebsdirektor sind Sie für das komplette Privatkundengeschäft mit Filial- und Vermögenskunden sowie die ziel- und ertragsorientierte Steuerung der Aktivitäten in diesen Segmenten verantwortlich
- > an der anstehenden Neuausrichtung des Privatkundengeschäftes sowie Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse wirken Sie an zentraler Stelle mit und unterstützen bzw. führen die Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte im anstehenden Veränderungsprozess
- > die zielorientierte Führung und Entwicklung der Ihnen zugeordneten Filial- und Centerleiter (w/m/d) sowie der ca. 160 Mitarbeiter/-innen der Vertriebsdirektion sind ein weiterer Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit
- > nicht zuletzt forcieren Sie durch eine zielbezogene Aktivitätensteuerung und Entwicklung von Vertriebskampagnen ein stringentes Ausschöpfen der vorhandenen Marktpotenziale sowie den weiteren Ausbau des Privatkundengeschäftes

Ihr Profil

- > Basis Ihrer Erfahrungen bilden eine abgeschlossene Bankausbildung, die durch eine theoretische Qualifikation, z. B. als Bank- oder Sparkassenbetriebswirt bzw. ein wirtschaftswissenschaftliches Studium, ergänzt wird sowie mehrjährige Praxiserfahrungen im Privatkundengeschäft einer Sparkasse oder Bank
- > als verantwortungsbewusste, erfahrene Führungskraft verstehen Sie es, Vertriebsteams zu motivieren, für Erfolg zu begeistern sowie zum Erreichen anspruchsvoller Ergebnisse zu führen und bei notwendigen Veränderungen mitzunehmen
- > ein klarer Blick für vertriebliche Chancen sowie bestehenden Handlungsbedarf zeichnet Sie ebenso aus wie Freude am Gestalten, praktische Umsetzungsstärke und eine Affinität zu Themen der Digitalisierung
- > persönlich überzeugen Sie mit einem souveränen Auftreten, Handlungssicherheit auch in exponierten Situationen sowie dem Vermögen, Ihre Gesprächspartner für sich zu gewinnen, ohne in der Sache an Klarheit zu verlieren

Jetzt bewerben

Klingt dies für Sie nach einer reizvollen Herausforderung, der Sie sich gern stellen wollen? Dann bewerben Sie sich mit aussagekräftigen Unterlagen (einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem 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.