



Gestaltungsaufgabe Vertriebsentwicklung in ostdeutscher Sparkasse

Das sich tiefgreifend verändernde Kundenverhalten, die Möglichkeiten zur Digitalisierung der Prozesse sowie das Auftreten neuer Wettbewerber im Bankenmarkt beschäftigen auch unseren Auftraggeber, eine mittlere Sparkasse in einer prosperierenden und wirtschaftsstarke, attraktiven Region mit hoher Lebensqualität. Dem Bereich Vertriebsmanagement kommt in diesem Kontext eine zentrale Rolle zu, um die Schlagkraft des Vertriebes zu stärken und Arbeitsweisen wie Strukturen zukunftsfähig zu machen. In der Vertriebssteuerung und -unterstützung gilt es zudem, den Vertriebsseinheiten ein effizientes Arbeiten durch das Generieren hochwertiger Vertriebsansätze und -kontakte zu ermöglichen. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir für diese Schlüsselaufgabe eine Leitungspersonlichkeit mit ausgeprägter unternehmerischer Kompetenz und starkem Praxisbezug als

Bereichsleiter (w/m/d) Vertriebsmanagement

Ihre Aufgaben

- > in dieser Funktion sind Sie für das Weiterentwickeln und Nachhalten der Vertriebs- und Betreuungskonzeptionen in enger Anlehnung an Konzepte des DSGVO 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 einen Direktvertrieb sowie ein systematisches Leadmanagement auf und realisieren durch eine Omnikanal-Marktbearbeitung sowie hohe Qualität der Vertriebsanlässe in Kampagnen den Ausbau des Holzgeschäftes
- > im Rahmen der zentralen Vertriebssteuerung entwickeln Sie die strategischen und operativen Ziele der Vertriebsseinheiten, 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 exponierten Funktion im Vertriebsmanagement oder im Bankenvertrieb
- > persönlich zeichnen Sie exzellente analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten, eine ausgeprägte Vertriebsaffinität ebenso aus wie kommunikatives Geschick, mit dem Sie den Führungskräften im Vertrieb ein akzeptierter, kompetenter Gesprächspartner und 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 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.