



Gestaltungsaufgabe bei Sparkasse in der Metropolregion Hamburg

Mit dem Geschäftsgebiet in der Metropolregion Hamburg hat unser Auftraggeber als modern geführte Sparkasse Zugang zu einem attraktiven Potenzial an gewerblichen Kunden. Im Zuge einer zukunftsorientierten Weiterentwicklung der Vertriebsstrukturen bündelt die Sparkasse die für das Firmenkundengeschäft relevanten Spezialistenfunktionen in einer Einheit, um ihren Kunden eine noch leistungsfähigere, umfassende Beratungskompetenz bieten zu können. Für den Aufbau sowie die Weiterentwicklung dieser Einheit suchen wir für unseren Auftraggeber eine fachkompetente wie vertriebsorientierte Führungspersönlichkeit als

Leiter (w/m/d) Firmenkunden Spezialberatung

Ihre Aufgaben

- > mit Ihrem Team tragen Sie die Verantwortung für das Identifizieren und Heben vertrieblicher Potenziale in den für gewerbliche Kunden relevanten Spezialthemen (insb. Immobilien-, EEG- und Projektfinanzierungen, Corporate Finance, Auslands- und Konsortialgeschäft sowie Leasing)
- > dabei haben Sie die umfassende Ergebnis- und Ertragsverantwortung für die von Ihnen verantworteten Segmente und stellen mit den anderen Führungskräften des Firmenkundengeschäftes eine koordinierte Marktbearbeitung sicher
- > in ausgewählter Fällen bzw. bei besonderen Engagements begleiten Sie auch persönlich Kundengespräche und nehmen damit eine Vorbildfunktion wahr
- > bei Bedarf wirken Sie zudem an vertriebsrelevanten Projekten der Sparkasse mit

Was können Sie erwarten?

- > eine vielseitige Gestaltungs- und Führungsaufgabe mit umfangreicher Verantwortung in einer marktorientierten Sparkasse
- > einen sicheren Arbeitsplatz bei einem erfolgreichen Unternehmen mit einem attraktiven Weiterbildungsangebot und Chancen zur persönlichen Entwicklung

Ihr Profil

- > Basis Ihrer Erfahrungen bilden eine Bankausbildung sowie eine ergänzende theoretische Qualifikation und idealerweise mehrjährige Führungserfahrungen im Firmenkundengeschäft
- > Sie verfügen über breite qualifizierte Erfahrungen und Fachkenntnisse in den verschiedenen für gewerbliche Kunden relevanten Spezialthemen
- > Ihr analytisches Urteilsvermögen befähigt Sie, Marktchancen und -potenziale zu erkennen sowie die Produktpalette und Marktbearbeitungsstrategie konzeptionell weiterzuentwickeln
- > mit ausgeprägter Führungskompetenz sind Sie in der Lage, ein Team vertrieblich zu motivieren, fachbezogen zu qualifizieren und zum Erreichen anspruchsvoller Ergebnisse zu führen; im Gespräch überzeugen Sie zudem mit Ihrem Auftreten und kommunikativen Fähigkeiten

- > eine Vergütung, die der Bedeutung der Stelle gerecht wird, einschließlich einer attraktiven erfolgsorientierten Komponente und entsprechender Zusatzleistungen
- > variable Arbeitszeitregelungen und 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.