



Neue Dynamik für das Firmenkundengeschäft einer ostdeutschen Sparkasse an attraktivem Standort mit großer Wirtschaftskraft

Unser Auftraggeber ist eine mittlere Sparkasse in einer prosperierenden und wirtschaftsstarke, attraktiven Region mit hoher Lebensqualität. Aufgrund einer Nachjustierung des Geschäftsmodells verfolgt die Sparkasse das Ziel, das große Potenzial im Firmenkundensegment stärker als bisher auszuschöpfen und deutlich Marktanteile dazu zu gewinnen. Hierzu steht für den Firmenkundenvertrieb aktuell auch eine Weiterentwicklung der Strukturen und Prozesse sowie z. B. der Aufbau einer zentralen Business Line an. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir für die spannende Aufgabe eine vertriebsstarke dynamische Führungspersönlichkeit, die den Firmenkundenvertrieb der Zukunft für die Sparkasse gestaltet und vorantreibt.

Vertriebsdirektor (w/m/d) Firmenkunden

Ihre Aufgaben

- > in dieser Funktion sind Sie verantwortlich für das komplette Firmenkundengeschäft der Sparkasse sowie die ziel- und ertragsorientierte Aktivitätensteuerung in diesem Bereich
- > in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsmanagement entwickeln Sie Strukturen, die Vertriebs- und Betreuungskonzeption, Produktportfolien sowie die Prozesse zukunftsgerichtet weiter und begleiten die Umsetzung notwendiger Veränderungen
- > im Mittelpunkt der Aufgabe steht das Stärken der Schlagkraft des Firmenkundenvertriebes durch eine zielbezogene Führung und Entwicklung der Mitarbeitenden sowie eine Vorbildfunktion in Akquisition und Betreuung von Schlüsselkunden
- > mit einer zielgerichteten Aktivitätensteuerung sowie dem Entwickeln ertrags- und chancenorientierter Marktbearbeitungsansätze stellen Sie ein stringentes Ausschöpfen der vorhandenen Marktpotenziale sicher

Ihr Profil

- > die Basis Ihrer beruflichen Qualifikation bilden umfangreiche Praxiserfahrungen im qualifizierten Firmenkundengeschäft, die durch ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare theoretische Qualifikation ergänzt werden
- > mit hoher persönlicher Akquisitions- sowie Vertriebsstärke leben Sie ein kundenorientiertes Firmenkundengeschäft vor und gewinnen und betreuen Schlüsselkunden, dabei zeichnet Sie eine hohe Urteilskompetenz im Kreditgeschäft aus
- > mit ausgeprägter Führungskompetenz verstehen Sie es, ein Vertriebsteam zu motivieren, für Erfolg zu begeistern und zum Erreichen anspruchsvoller Ergebnisse zu führen
- > im Rahmen von Repräsentationsaufgaben überzeugen Sie mit einem sicheren, guten Auftreten und verstehen es die Sparkasse als Partner der Wirtschaft erlebbar zu machen

Jetzt bewerben

Sie sind interessiert, dann machen Sie den ersten Schritt und bewerben sich mit aussagekräftigen Unterlagen (einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin) in unserem [Online-Portal](#) oder per E-Mail [\[jobs@hsp-consulting.de\]](mailto:jobs@hsp-consulting.de). Zur telefonischen Vorabklärung Ihrer Fragen stehen Ihnen Herr Dr. Dieter Hasselmann (Tel. 040-369 853 30) oder Frau Gabriele Will (Tel. 040-369 853 60) gern zur Verfügung. Vertraulichkeit und Diskretion dürfen Sie voraussetzen.