



Gestalten Sie den Firmenkundenvertrieb der Zukunft

Unser Auftraggeber ist eine Sparkasse im Hamburger Umland, die für ihre gewerblichen und privaten Kunden aus der Metropolregion seit langem ein verlässlicher und leistungsfähiger Partner ist. Hierzu gehört es für die Sparkasse auch, sich beständig an die sich ändernden Kundenbedürfnisse sowie Marktgegebenheiten anzupassen und z. B. eine leistungsfähige omnikanale Kundenbetreuung sicherzustellen. Für den Firmenkundenvertrieb steht aktuell eine Überprüfung und Weiterentwicklung der Strukturen sowie Prozesse an. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir eine unternehmerisch denkende und handelnde Führungspersönlichkeit, die den Firmenkundenvertrieb der Zukunft für die Sparkasse gestaltet.

Vertriebsdirektor (w/m/d) Firmenkunden / Verhinderungsververtretung des Marktvorstandes

Ihre Aufgaben

- > in dieser Funktion sind Sie verantwortlich für das komplette Firmenkundengeschäft der Sparkasse sowie die ziel- und ertragsorientierte Aktivitätensteuerung in diesem Bereich
- > in enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsmanagement entwickeln Sie die Strukturen, Vertriebs- und Betreuungskonzeption, Produktportfolien sowie Prozesse zukunftsgerichtet weiter und setzen notwendige Veränderungsprozesse um
- > weitere Schwerpunkte Ihrer Aufgabe bilden die zielbezogene Führung und Entwicklung der Führungskräfte sowie Mitarbeitenden im Firmenkundenvertrieb
- > durch eine zielgerichtete Aktivitätensteuerung sowie das Entwickeln ertrags- und chancenorientierter Marktbearbeitungsansätze stellen Sie ein stringentes Ausschöpfen der vorhandenen Marktpotenziale sicher
- > in der Vertretung des Marktvorstandes votieren Sie risikorelevante Entscheidungen und wirken an der unternehmerischen Weiterentwicklung der Sparkasse mit

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 umfassenden Fachkenntnissen, auch bzgl. der Strukturierung komplexer Finanzierungen, verfügen Sie über hohe Urteils-sicherheit im Kreditgeschäft; sofern Sie die Anforderungen an die Geschäftsleiterernennung nach § 25c KWG noch nicht erfüllen, wird eine entsprechende Qualifizierung unterstützt und erwartet
- > als erfahrene Führungskraft verstehen Sie es, Vertriebsteams zu motivieren, für Erfolg zu begeistern sowie zum Erreichen anspruchsvoller Ergebnisse zu führen, dabei verkörpern Sie mit Ihrem unternehmerischen Ergebnisanspruch, Engagement sowie persönlicher Vertriebsstärke eine Vorbildfunktion
- > im Kundenkontakt überzeugen Sie mit einem sicheren kundenorientierten Auftreten und sind auch anspruchsvollen Kunden und Verhandlungspartnern ein souveränes Gegenüber

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. 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.