



Gestalten Sie das Privatkundengeschäft der Zukunft einer ostdeutschen Sparkasse in einer attraktiven, wirtschaftsstarke Region

Unser Auftraggeber ist eine mittlere Sparkasse in einer wirtschaftsstarke wie attraktiven Region mit hoher Lebensqualität und großen Kundenpotenzialen. Ziel der Sparkasse ist, das Privatkundengeschäft fit für die Zukunft zu machen, neue Vertriebswege zu entwickeln und die vorhandenen Kundenpotenziale besser auszuschöpfen. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir für diese spannende Aufgabe eine kompetente Führungspersönlichkeit, die in der Kompletverantwortung das Privatkundengeschäft der Sparkasse gestaltet und in die Zukunft führt.

Vertriebsdirektor (w/m/d) Privatkunden Stv. Vorstandsmitglied (m/w/d) oder Verhinderungsvertretung

Ihre Aufgaben

- > in der Aufgabe verantworten Sie vollumfänglich das Privatkundengeschäft der Sparkasse mit mehr als 200 Mitarbeitenden in der Betreuung der Filial- und Vermögenskunden, der Versicherungsagentur, der Immobilien-Finanzierung und -Vermarktung, der Online-Filiale sowie dem zentralen Service-Center
- > die anstehende Weiterentwicklung des Privatkundengeschäftes sowie der Vertriebsprozesse gestalten Sie mit Unterstützung des Vertriebsmanagements und bauen z. B. ein Plattformgeschäft, eine mediale Beratung sowie ein adäquates Volumen an Direktabschlüssen in der Online-Filiale auf
- > zentraler Teil Ihrer Aufgabe ist die ziel- und ertragsorientierte Führung und Entwicklung der Ihnen unterstellten Führungskräfte sowie Initiieren und Steuern der anstehenden Veränderungsprozesse
- > in Kooperation mit dem Vertriebsmanagement identifizieren Sie vertriebliche bzw. ertragsbezogene Chancen und initiieren geeignete Aktivitäten in den verschiedenen Segmenten bzw. Einheiten zum Ausschöpfen der vorhandenen Marktpotenziale sowie zum weiteren Ausbau des Privatkundengeschäftes

Ihr Profil

- > die 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 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.