



## Senior-Referent/in Management (m/w/d) im Bereich Internationales Firmenkundengeschäft

Immer in Bewegung, spontan und einfach anders: Berlin ist eine lebendige Stadt voller junger Menschen und die Berliner Sparkasse seit mehr als 200 Jahren mitten drin.

Wir sind der größte Finanzdienstleister in Berlin, eine Arbeitgeberin, die in der Region aktiv ist und Gutes tut – an dem Ort, wo du lebst und arbeitest. Hier triffst du ständig auf neue Leute, neue Themen, neue Herausforderungen. Ob im Geschäft mit Privat- und Firmenkunden/innen oder in der Immobilienfinanzierung sowie in den verschiedenen Bereichen der Berliner Sparkasse – hier bei uns kannst du deine Talente zeigen.

Hier ist dein Job. So vielfältig wie du.

### Bewirb dich online.

<https://sparkasse.mein-check-in.de/berliner-sparkasse/position-118790>

Deine Ansprechpartnerin:

Ulrike Seifert  
Telefon: 030 869 82313



### Unser Angebot

Ein spannender, abwechslungsreicher Job mit zahlreichen **Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten**, in einem wirtschaftlich stabilen Umfeld, in dem Arbeiten Spaß macht.

- **Flexible Arbeitszeiten & Mobiles Arbeiten** für eine ausgezeichnete Work-Life-Balance sowie zusätzliche freie Tage (24.12. und 31.12.) – Vollzeit auch in Teilzeit möglich.
- Eine **attraktive Vergütung** – 13. Gehalt, Vermögenswirksame Leistungen und weitere Sozialleistungen.
- **Standortgarantie Berlin** mit optimaler Verkehrsanbindung.
- Ein **kostenloses Girokonto** und weitere Produkte mit Vergünstigungen sowie Mitarbeiterangebote von starken Partnern.
- **Weitere Benefits:** Betriebliche Altersversorgung, Work-Life-Service des Fürstenberg Instituts, Eltern-Kind-Büro, vielfältige Kunst-, Kultur- und Sportangebote sowie Essenszuschüsse.

### Dein Job

#### Strategie trifft Vertrieb- und dich.

Im Internationalen Firmenkundengeschäft unterstützen wir Berliner Unternehmen beim Sprung auf die Weltmärkte. Mit Erfahrung, einem starken Netzwerk und smarten Lösungen gestalten wir globales Banking für unsere Kund:innen. Du willst an Themen arbeiten, die etwas bewegen? Bei uns bringst du strategisches Denken, vertriebliche Impulse und unternehmerischen Blick direkt in die Praxis. Zu deinen Aufgaben gehören:

- **Strategie mitdenken und weiterentwickeln:** Du analysierst aktuelle Themen und entwickelst daraus fundierte strategische Handlungsempfehlungen für unseren Bereich.
- **Vertrieb stärken:** Du hilfst dabei, Vertriebsaktivitäten gezielt auszubauen – und unterstützt so die Umsetzung unserer strategischen Roadmap.
- **Steuerung und Prozesse verbessern:** Strategische und vertriebliche Steuerungsinstrumente entwickelst du weiter und trägst dazu bei, interne Prozesse effizienter zu gestalten.
- **Inhalte überzeugend aufbereiten:** Ob Vorstand, Aufsichtsrat oder interne Gremien – du erstellst Entscheidungsunterlagen und Präsentationen, die auf den Punkt bringen, worauf es ankommt.
- **Ausrichtung mitgestalten:** Geschäftspolitische Entscheidungen und strategische Vorgaben der Bereichsleitung setzt du gemeinsam mit dem Team praxisnah um.



- **Bereichsübergreifend arbeiten:** Du unterstützt die Bereichsleitung bei strategischen Fragen und wirkst an abteilungs- und bereichsübergreifenden Projekten aktiv mit.

#### Dein Profil

- Ein Hochschul-/ Fachhochschulstudium mit Schwerpunkt BWL, Bank- / Sparkassenbetriebswirt/in oder vergleichbare Qualifikation runden dein Profil ab.
- Du kennst dich im Firmenkundengeschäft gut aus – idealerweise auch im internationalen Umfeld oder im Auslandsgeschäft.
- Du denkst unternehmerisch, erkennst Potenziale und handelst lösungsorientiert im Sinne unserer Kund:innen.
- Komplexe Sachverhalte gehst du analytisch und strukturiert an – dabei helfen dir deine Erfahrung im Prozessmanagement und deine Veränderungsbereitschaft.
- Du hast bereits strategische Projekte oder M&A-Vorhaben begleitet und verstehst, wie man Konzepte in die Umsetzung bringt.
- Du kommunizierst klar, arbeitest gern im Team und bringst ein hohes Maß an Qualitätsbewusstsein, Eigeninitiative und Motivation mit.