



Referent Vertriebsmanagement Firmenkunden (w/m/d)

Die Sparkasse Hanau ist mit einer Bilanzsumme von rd. 6 Mrd. EURO und 650 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Privatkundengeschäft sowie im mittelständischen Firmenkundengeschäft Marktführer in der Region. Sie finden die Sparkasse Hanau 35-mal in unserem Geschäftsgebiet. Damit bieten wir eine Kundennähe, die kein anderes regionales Kreditinstitut auch nur annähernd leisten kann. Im Rahmen einer Nachfolgeplanung ist in unserem Vertriebsmanagement eine Referentenstelle in Vollzeit zu besetzen.

Ihre Aufgaben

Als Referent Vertriebsmanagement (m/w/d) setzen Sie unsere Vertriebsstrategien in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebseinheiten um

- ✓ Entwicklung und Einführung von vertriebsrelevanten Lösungen und Prozessen für unsere gewerblichen Kunden in Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen und externen Partnern (Verbänden, Verbundpartner, Rechenzentrum) insbesondere im Kontext der Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden
- ✓ Koordination und Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen für alle gewerblichen Kundensegmente über alle relevanten Vertriebskanäle
- ✓ Konzeption konkreter Umsetzungsmaßnahmen zur Aktivierung und Intensivierung des Firmenkundengeschäftes
- ✓ Implementierung von neuen Beratungs- und Verkaufsprozessen zum Ausbau der omnikanischen Vertriebsstrategie
- ✓ Zentraler Ansprechpartner für alle Fragestellungen zu den zugeordneten Kundensegmenten
- ✓ Teilnahme und Leitung von internen Projekten

Ihre Sparkasse Hanau

bietet:

- ✓ TVöD-S / 32 Urlaubstage + 2 Tage (Heiligabend + Silvester), 39 Std./Woche, 40 EUR VL, Sparkassensonderzahlung
- ✓ Bike-Leasing (JobRad)
- ✓ Betriebsrente (ZVK)
- ✓ Zusätzliche Sozialleistungen
- ✓ Homeoffice gem. Dienstvereinbarung, Flexible Arbeitszeiten
- ✓ Regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten

Was Sie auszeichnet:

- ✓ Erfolgreich abgeschlossene Weiterbildung zur Bank- / Sparkassenfachwirtin (w/m/d)
- ✓ Idealerweise verfügen sie über ein betriebswirtschaftliches Studium oder sie befinden sich in einem laufenden Studium
- ✓ Sie verfügen über vertriebliches Wissen mit dem Schwerpunkt Firmenkunden und bauen auf solide konzeptionelle sowie technische Kenntnisse auf
- ✓ Die Systeme des Vertriebsmanagements sind Ihnen bekannt und vertraut
- ✓ Es liegt Ihnen, zügig anspruchsvolle Sachverhalte ganzheitlich zu durchdringen und diese bis die Ebene der vertrieblichen und technischen Umsetzung konzeptionell aufzubereiten und zu vermitteln

Matthias Grasmück freut sich auf Ihre Online-Bewerbung (personal@sparkasse-hanau.de) mit Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Für Fragen und Vorabinformationen stehen Ihnen Sven Adam (06181 298 2858) oder Matthias Grasmück (06181 298-2310) gerne zur Verfügung.

→ www.sparkasse-hanau.de/karriere