

Weil's um mehr als Geld geht

Die Sparkasse Rhein-Nahe setzt sich dafür ein, was im Leben wirklich zählt. Für Dich, für die Gesellschaft, für die Unternehmen, für die Region Rhein-Nahe und Umland.

Wichtig für Mensch und Wirtschaft

Seit der Gründung im Jahr 1835 sind wir die  für alle Menschen im schönen Rhein- und SooNahe-Land. Wir sammeln Einlagen in der Region und vergeben Kredite vor Ort. Damit halten wir den regionalen Geld- und Wirtschaftskreislauf in Schwung und tragen dazu bei, Wachstum und Arbeits- und Ausbildungsplätze zu schaffen und zu sichern.

Gesellschaftliches Engagement

Darüber hinaus fördern wir nachhaltig das Gemeinwohl durch unser vielfältiges gesellschaftliches Engagement in Bildung und Soziales, Umwelt- und Klimaschutz, Kunst, Musik und Sport.

Chancen für junge und erfahrene Menschen

Mit ca. 635 Mitarbeitenden und 33 Auszubildenden sind wir nicht ohne Grund ein wichtiger Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb in der Rhein-Nahe-Region. Steig ein in die faszinierende Welt der Finanzen. Wir haben als Arbeitgeber einiges zu bieten – einen Job, der Spaß macht und der kommunikativ und nah an den Menschen in der Region ist. Entdecke neue Perspektiven, Ausbildungs- und Karrierechancen und werde Teil der Sparkasse Rhein-Nahe!

Für unseren Bereich Vertriebsmanagement suchen wir einen

Leiter (m/w/d) Produkte und Beratung

Warum diese Position spannend ist?

Du möchtest Vertriebsstrategien aktiv gestalten, ein motiviertes Team führen und die Produktwelt der Sparkasse Rhein-Nahe weiterentwickeln? Dann bieten wir Dir ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld, ein lösungsorientiertes Umfeld und die Chance, Deine unternehmerische Vision in die Tat umzusetzen.

Aufgabenschwerpunkte:

- Zielgerichtete und motivierende Führung von 14 Mitarbeitenden
- Vertriebsstrategie/-planung und Soll/Ist-Abgleich
- Operative Vertriebsplanung: Zielfelder und Zielhöhen für alle Vertriebseinheiten
- Weiterentwicklung und Pflege aller Produkte und Dienstleistungen über alle Kundensegmente, inklusive Prozessverantwortung
- Wettbewerbs-, Potenzialanalyse zu Produkten sowie Preismanagement und Mitwirkung bei der Konditionengestaltung
- Erstellung von Vertriebskonzeptionen/Weiterentwicklung von Beratungsansätzen
- Zentraler Ansprechpartner für Verbund- und Geschäftspartner im Vertrieb
- Beschwerde- und Qualitätsmanagement
- Mitwirkung bei der Erstellung der Jahresplanung (multikanale Vertriebsunterstützung, Events, Aktionswochen, etc.)
- Kommunikation/Schnittstellenmanagement (Webinare, Vertriebsrunden, etc.)

Profil:

- erfolgreicher Abschluss als Sparkassen-/Bankbetriebswirt (m/w/d) oder einen gleichwertigen Bildungsabschluss
- ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln
- fundiertes Produkt-Know-How
- Eigeninitiative, Empathie und eine teamorientierte Führungskompetenz
- gute rhetorische Fähigkeiten und Präsentations-/Moderationsgeschick
- fundierte Erfahrungen in der Leitung von Projekten
- Überzeugungskraft und Entscheidungsfreude

Das zahlt sich aus:

- **Weiterbildungsmöglichkeiten** – Uns ist Deine berufliche und persönliche Entwicklung wichtig.
- **Work-Life-Balance** – Wir wertschätzen Dein Privatleben mit flexiblen Arbeitszeitmodellen, der Möglichkeit zum Homeoffice und 32 Urlaubstagen.
- **Gesundheitsförderung** – Wir unterstützen Dich mit ergonomischen Arbeitsmitteln, Zuschuss zu PCBrillen und betrieblichem Gesundheitsmanagement.
- **Mitarbeiterangebote** – Du profitierst von JobTicket, Fahrradleasing sowie attraktiven Einkaufsvorteilen und unserer #gerneperDU Kultur.
- **Attraktive Bezahlung** – Mit knapp 14 Gehältern honorieren wir Deinen Einsatz.
- **Gemeinwohl** – Bei der Sparkasse arbeitest Du für die Region.

Das klingt nach der richtigen Aufgabe für Dich?

Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung über den Bewerbungsbutton.

Bei Fragen stehen Dir nachfolgende Ansprechpartner gerne zur Verfügung:

Bereichsleiterin Vertriebsmanagement, Julia Christmann, unter 0160/580 5267



Personalmanagerin Anke Stengel unter 0671/94-51240



Wie geht es weiter?

Wir melden uns innerhalb von 2 Tagen bei Dir.