


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 30 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 unsere Sparkasse suchen wir in Vollzeit oder Teilzeit für den Vertriebsbereich Gewerbekunden / Baufinanzierung einen

Finanzierungsberater (m/w/d)

Aufgabenschwerpunkte:

- Ganzheitliche Baufinanzierungsberatung
- Transparente Beratung über die Finmas-Plattform
- Cross-Selling-Chancen erkennen und nutzen
- Mitwirkung bei Verkaufsfördermaßnahmen und Kundenveranstaltungen
- Zusammenarbeit mit den Immobilienberatern (m/w/d)
- Zusammenarbeit mit den zugeordneten Beratungszentren sowie Unterstützung der Primärberater (m/w/d) in Fragen rund um das Thema „Immobilie

Profil:

- erfolgreicher Abschluss als Sparkassen-/Bankfachwirt (m/w/d) oder einen gleichwertigen Bildungsabschluss
- wünschenswerterweise mehrjährige berufliche Erfahrungen im Vertrieb und der Beratung
- hohes verkäuferisches Potenzial
- unternehmerisches sowie ertrags- und risikobewusstes Denken und Handeln
- Initiative und Erfolgsorientierung
- sicheres, kompetentes Auftreten
- Teamfähigkeit
- Bereitschaft zur flexiblen Arbeitszeit und Kundenberatung außer Haus

Das zahlt sich aus:

- **Weiterbildungsmöglichkeiten** – Deine berufliche und persönliche Entwicklung ist uns 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 PC-Brillen 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:

Vertriebsdirektor Gewerbekunden/Baufinanzierung, Oliver Dries, unter 0671/94-51189



Leiterin Immobilienfinanzierung, Lisa Röder, unter 0671/94-50549



Personalmanagerin Anke Stengel unter 0671/94-51240



Wie geht es weiter?

Wir melden uns innerhalb von 2 Tagen bei Dir.