

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 für den Vertriebsbereich Unternehmens-/Firmenkunden einen

Leiter Unternehmenskunden (m/w/d)

Gestalte die Zukunft unseres Unternehmenskundengeschäfts.

Du möchtest Verantwortung übernehmen, anspruchsvolle Kundenbeziehungen weiterentwickeln und gemeinsam mit Deinem Team die strategische Ausrichtung unseres Unternehmenskundengeschäfts prägen?
Dann freuen wir uns auf Dich.

Der Bereich Unternehmenskunden bündelt die Betreuung unserer größten und anspruchsvollsten gewerblichen Kunden. Unser Unternehmenskundensegment umfasst Unternehmen ab einem Jahresumsatz von 25 Mio. Euro beziehungsweise ab einem Kreditobligo von 5 Mio. Euro. Darüber hinaus ist im Bereich das Kompetenzfeld für Spezialfinanzierungen angesiedelt.

Wir suchen eine Persönlichkeit, die unternehmerisches Denken mit hoher Kundenorientierung verbindet, Freude an anspruchsvollen Lösungen für unsere Kunden hat und gemeinsam mit ihrem Team die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmenskundengeschäfts und unserer Bank vorantreibt.

Aufgabenschwerpunkte:

- Du übernimmst die fachliche und disziplinarische Führung sowie die Weiterentwicklung des Teams Unternehmenskunden und verantwortest die strategische Weiterentwicklung des Unternehmenskundengeschäfts.
- Du betreust gemeinsam mit Deinem Team unsere größten und anspruchsvollsten Unternehmenskunden und entwickelst bestehende Kundenverbindungen nachhaltig weiter.
- Du stellst eine ganzheitliche Beratung und Begleitung komplexer Kundenbeziehungen und Finanzierungsstrukturen sicher. Dabei nutzt Du aktiv die gesamte Leistungsbandbreite der Sparkassen Finanzgruppe auch in Zusammenarbeit mit den internen Fachbereichen sowie Markt- und Verbundpartnern.
- Du stellst eine hohe Qualität in der Kredit- und Kundenbetreuung sicher und begleitest auch anspruchsvolle Kreditentscheidungen.
- Du entwickelst die Vertriebs- und Betreuungsansätze für das Unternehmenskundengeschäft kontinuierlich weiter.
- Du verantwortest gemeinsam mit Deinem Team auch ausgewählte Spezialfinanzierungen, Konsortialgeschäft sowie die Betreuung großer Unternehmenskunden mit Konzernstrukturen und Mehrbankenlandschaft sowie die Fachbetreuung von Kommunalfinanzierungen.

Profil:

- Du verfügst über einen Abschluss als Sparkassen-/Bankbetriebswirt, idealerweise ergänzt durch ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du bringst mehrjährige Erfahrung im Firmen-/Unternehmenskundengeschäft und fundierte Kenntnisse der für diese Kundengruppe relevanten Lösungen mit.
- Sehr gute Kenntnisse und Erfahrungen in der Strukturierung anspruchsvoller Finanzierungen, im Konsortialgeschäft, in der Kommunalfinanzierung oder in weiteren Spezialfinanzierungen sind von Vorteil.
- Du hast idealerweise bereits Führungserfahrung gesammelt und verstehst es, Mitarbeitende zu fördern, zu fordern und für gemeinsame Ziele zu begeistern.
- Du hast Freude am Vorantreiben von Veränderung und der kontinuierlichen Weiterentwicklung Deiner Mitarbeitenden und der Bank. Dein liebster Erfolg ist der im Team.
- Du überzeugst durch unternehmerisches Denken, ausgeprägte Vertriebsorientierung und ein hohes Maß an Kundenorientierung.
- Du trittst souverän und verbindlich auf und verfügst über ausgeprägtes Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick.
- Du hast Freude daran, komplexe Sachverhalte zu strukturieren, Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen.
- Du zeichnest Dich durch eine hohe Eigeninitiative, strategisches Denken und eine lösungsorientierte Arbeitsweise aus.
- Gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift von Vorteil.

Das zählt sich aus:

- **Miteinander**
 - eine verantwortungsvolle Führungsposition mit großem Gestaltungsspielraum in einem anspruchsvollen und strategisch wichtigen Geschäftsbereich.
 - die Möglichkeit, die Weiterentwicklung unseres Unternehmenskundengeschäfts aktiv zu gestalten und Wachstum voranzutreiben.
 - ein leistungsstarkes und erfahrenes Team mit hoher fachlicher Kompetenz.
 - abwechslungsreiche und anspruchsvolle Kundenbeziehungen mit regionaler Bedeutung.
 - ein modernes Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen und enger Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern.
- **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 und einer variablen Vergütung honorieren wir Deinen Einsatz.
- **Gemeinwohl** – Eine starke Region mit interessanten unternehmerischen Persönlichkeiten.

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:

Bereichsleiter Unternehmens-/Firmenkunden Dr. Alexander Schlegel unter 0671/94-51685



Personalmanagerin Anke Stengel unter 0671/94-51240



Wie geht es weiter?

Wir melden uns innerhalb von 2 Tagen bei Dir.