



Wir im Sparkassenverband Bayern sind Dienstleister und zentraler Ansprechpartner für unsere Sparkassen. Unter unserer Maxime „Wir machen es den Sparkassen einfach, ihren Auftrag zu erfüllen“ beschäftigen wir uns mit rechtlichen, geschäftspolitischen und bankfachlichen Themen. In enger Zusammenarbeit mit unseren Verbundpartnern in der Sparkassen-Finanzgruppe richten wir unsere Leistungen am Bedarf der Sparkasse aus: Wir beraten, erarbeiten Strategien und vertreten ihre Interessen. Unterstützen Sie uns dabei im Bereich „Vertrieb Produkt- und Vertriebsmanagement“ zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit am Standort München als

Referent/in Vertriebsmanagement mit Schwerpunkt Firmenkunden (m/w/d) **(S 2024-12/B8)**

Ihre Aufgaben:

- Beratung und Unterstützung von Sparkassen im Vertriebsmanagement Firmenkunden mit praxisnahen, vertriebsrelevanten, prozessualen und technischen Empfehlungen in enger Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern (Sparkassen, Verbänden, Verbundpartner, interne Fachbereiche etc.)
- Entwicklung strategischer und operativer Lösungen für Sparkassen, insbesondere im Kontext der Vertriebsstrategie der Zukunft Firmenkunden
- Vernetzung und Koordination des Leistungsangebotes im Vertrieb mit Schwerpunkt Firmenkunden über alle Vertriebswege hinweg zwischen Sparkassen, mit Verbundpartnern, anderen Verbänden und Dienstleistern
- Konzeption konkreter Umsetzungsmaßnahmen zur Aktivierung und Intensivierung des Firmenkundengeschäftes, inkl. der technischen Systeme, sowie Unterstützung der Sparkassen bei der Maßnahmenimplementierung
- Treiben von Zukunftsthemen im Vertrieb mit Schwerpunkt Firmenkunden
- Zentrale Anlaufstelle für alle Fragestellungen der zugeordneten Geschäftsfelder

Das zeichnet Sie aus:

- Sie verfügen über ein überdurchschnittliches bankfachliches und vertriebliches Wissen im Vertrieb mit Schwerpunkt Firmenkunden und bauen auf solide konzeptionelle sowie technische Kenntnisse auf.
- Sie bringen fundiertes Wissen aus dem Firmenkundenvertrieb mit.
- Die Systeme des Vertriebsmanagements und der Vertriebssteuerung mit Schwerpunkt Firmenkunden sind Ihnen eingehend bekannt und vertraut.
- Es liegt Ihnen, zügig anspruchsvolle Sachverhalte bankfachlich, prozessual und technisch ganzheitlich zu durchdringen und diese bis auf die Ebene der vertrieblichen und technischen Umsetzung konzeptionell aufzubereiten und zu vermitteln.
- Sie verfügen über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und haben Freude an der Zusammenarbeit mit Sparkassen, anderen Fachbereichen, Verbänden und Dienstleistern.
- Sie bringen mehrjährige Praxiserfahrung im Firmenkundengeschäft einer Sparkasse mit und verfügen über umfangreiche Methodenkompetenz im Vertriebsmanagement, idealerweise ergänzt durch Erfahrungen in der (systemischen) Beratung bzw. in der Organisationsentwicklung.
- Sie besitzen ein tiefes Verständnis der technischen Lösungen im Vertriebsmanagement und in der Vertriebssteuerung.
- Sie haben Lust, leistungsorientiert zu arbeiten und sind motiviert, die Sparkassen und Verbundpartner wirksam zu unterstützen.
- Sie bringen Flexibilität hinsichtlich Reisetätigkeiten mit.
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (mindestens Sprachniveau C1) runden Ihr Profil ab.

Warum wir?

- Sie erwartet ein interessantes und vielseitiges Aufgabengebiet mit entsprechendem Handlungs- und Gestaltungsspielraum.
- Sie erhalten eine attraktive Grundvergütung zzgl. Sonderzahlungen, leistungsabhängigen Vergütungsbestandteilen und vermögenswirksamen Leistungen.
- Bei Ihrer Zukunftsvorsorge unterstützen wir Sie gerne, u.a. durch eine vollständig arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge.
- Wir fördern eine gute Work-Life-Balance: 32 Tage Urlaub, Gleitzeit mit flexiblem Überstundenausgleich und Mobile Office.
- Zu unseren Benefits zählen u.a. Jobticket/gefördertes Deutschlandticket, Kantine, und unser Gesundheitsmanagement (z.B. verschiedene Sportangebote und Gesundheits-Checks).
- Ihre Leidenschaft für Lehr- und Vortragstätigkeiten können Sie ggf. im Rahmen einer Dozententätigkeit an unserer Akademie verwirklichen.
- Ihre fachliche und persönliche Weiterentwicklung ist uns wichtig – hierzu kommen wir u.a. bei unseren regelmäßigen Mitarbeitergesprächen in den Austausch.
- Wir bieten ein unbefristetes Arbeitsverhältnis und hohe Sicherheit im öffentlichen Dienst.
- Last but not least: Unser kompetentes und offenes Team freut sich schon auf Sie!

... und weitere Benefits, die Sie auf unserer Karriereseite finden

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann bewerben Sie sich bitte bis **spätestens 29. November 2024** ausschließlich über folgenden Link: **www.sparkassenverband-bayern.de/Karriere**. Falls Sie sich vorab telefonisch informieren möchten, steht Ihnen als Ansprechpartner der Leiter des Geschäftsbereichs Vertrieb, Herr Ludwig Basel, Telefon 089 2173-1595, gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.