



Der **Sparkassenverband Bayern** unterstützt als Spitzenverband der bayerischen Sparkassen diese bei ihren Aufgaben im strategischen sowie operativen Geschäft und vertritt deren Interessen. Er ist Ansprechpartner für die bayerischen Sparkassen und arbeitet auch mit den Verbundpartnern der Sparkassen-Finanzgruppe Bayern zusammen. Für unseren Bereich „Vertrieb Firmenkunden“ suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine oder einen

Referentin/Referenten Vertrieb Firmenkunden (m/w/d) mit dem Schwerpunkt Vertriebsmanagement (S 2022-10-B8)

Welche Aufgaben erwarten Sie?

- Auftragsklärung, Konzeption und Weiterentwicklung der Maßnahmen zur systematischen Marktbearbeitung für einen effizienten und erfolgreichen Vertrieb im Firmenkundengeschäft unserer Sparkassen
- Proaktive Identifizierung von strategischen Handlungsfeldern im Vertriebsmanagement sowie Treiber und Umsetzungsberater für die Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie
- Unterstützung und Begleitung der Sparkassen bei der Umsetzung von geschäftspolitischen Konzepten, der Einführung neuer technischer Funktionalitäten sowie in Vertriebs- und Beratungsprozessen in allen Vertriebswegen (multikanal)
- Erarbeitung von praxisorientierten und umsetzungsfertigen Lösungen auf Basis der strategischen und operativen Anforderungen der Sparkassen sowie dahingehende Beratung der Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner
- Erarbeitung und Bereitstellung zielgruppenorientierter Kommunikation und Information
- Systematische Vernetzung unseres Leistungsangebots im Vertriebsmanagement mit unserem Rechenzentrum, anderen Verbänden und diversen Dienstleistern
- Unterstützung der Sparkassen bei der Umsetzung der Inhalte aus der „Vertriebsstrategie der Zukunft“ unter Berücksichtigung der individuellen Situation der jeweiligen Sparkasse
- Zentrale Anlaufstelle für alle Fragestellungen des zugeordneten Geschäftsfelds

Was zeichnet Sie aus?

- Sie verfügen über ein ausgeprägtes fachliches und technisches Wissen im Vertriebsmanagement oder im Firmenkundenvertrieb und möchten Ihre konzeptionellen und technischen Fähigkeiten ausbauen
- Sie haben mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb gesammelt und bringen idealerweise auch umfangreiche Methodenkompetenzen und Erfahrungen in der Organisationsentwicklung und/oder in der (systemischen) Beratung mit
- Es liegt Ihnen, komplexe Sachverhalte schnell zu durchdringen und diese, bis auf die Ebene der technischen Umsetzung, konzeptionell aufzubereiten und verständlich zu vermitteln
- Sie arbeiten gerne im Team und sind offen dafür, Ihr Wissen zu teilen
- Sie sind sicher im Umgang mit der in den Sparkassen verwendeten Beratungssoftware bzw. sind dazu bereit sich dieses Know-How möglichst schnell anzueignen
- Sie haben Lust, leistungsorientiert zu arbeiten und sich im Rahmen der Dienstleistungsphilosophie des Sparkassenverbands Bayern zur Unterstützung der Sparkassen und Verbundpartner einzubringen
- Hinsichtlich des Einsatzortes innerhalb von Bayern, verbunden mit der dazu erforderlichen Reisetätigkeit und des zeitlichen Engagements, sind Sie flexibel

Was bieten wir Ihnen?

- Ein interessantes, vielseitiges Aufgabengebiet mit entsprechendem Handlungs- und Gestaltungsspielraum
- Attraktive Vergütung inkl. Zusatzleistungen, wie z.B. Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung (ZVK), Jobticket, Fahrradleasing, Kantine und Sportangeboten
- Sehr gute Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeiten, Gleitzeitsystem, Mobile Arbeit und 32 Tage Urlaub
- Gute Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung
- Ein kompetentes, engagiertes und dynamisches Team, das sich auf Sie freut

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann bewerben Sie sich bitte bis **spätestens 19. Dezember 2022** ausschließlich über unser Online-Portal im Internet unter **www.sparkassenverband-bayern.de/Karriere** in der Rubrik - **Stellen im SVB**. Falls Sie sich vorab telefonisch informieren möchten, steht Ihnen der Leiter des Geschäftsbereichs Vertrieb, Norbert Hagl, Telefon 089 2173-1595, als Ansprechpartner gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.