



Bereit für etwas Neues?

Wir glauben an eine Arbeitswelt, in der Menschen sich **selbst verwirklichen** und ihre Potenziale entfalten - weil's um mehr als Geld geht.

Nähe, Fairness, Nachhaltigkeit und **Respekt** sind für uns gelebte Werte für ein erfolgreiches **Miteinander**. Unser besonderer **Spirit** zeigt sich auch im Umgang miteinander - nämlich per **du**.

Daher suchen wir Menschen, die sich für **unsere Mission** begeistern, mit ihrem Können unser **Team** bereichern und gemeinsam einen **positiven Beitrag** leisten wollen. Wir bieten dir die Möglichkeit, deine **Fähigkeiten** und **Talente** einzusetzen, um gemeinsam mit uns an unserer Erfolgsgeschichte anzuknüpfen.

Willkommen bei der Sparkasse zu Lübeck AG - eine moderne und zukunftsorientierte Bank und stolz darauf, seit über 200 Jahren für unsere Kund:innen und Mitarbeitenden da zu sein und gleichzeitig mit modernen Lösungen die Zukunft zu gestalten.

Im Rahmen einer **Nachfolgeregelung** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine:n

Spezialist:in Vertriebssteuerung

Worauf darfst du dich freuen?

- Spannende und **verantwortungsvolle Aufgaben** in einem dynamischen Arbeitsumfeld
- **Eigenverantwortlichkeit** und abteilungsübergreifendes **Arbeiten auf Augenhöhe**
- Individuelle **Personalentwicklung** und Weiterbildungsmöglichkeiten, um dich persönlich und fachlich weiterzubringen
- Eine **leistungsgerechte** und **attraktive Vergütung** nach Tarifvertrag der Privatbanken
- Unsere **WertSchätze** (Benefits) für unsere Mitarbeitenden – [hier](#) findest du mehr!

Wie könnte dein neuer Arbeitsalltag aussehen?

- **Analyse & Reporting:** Entwicklung und kontinuierliche Optimierung von Steuerungs- und Controllinginstrumenten im Bereich des Kundenkontaktmanagements
- **Strategische & operative Planung:** Aktive Gestaltung der strategischen Ausrichtung und operativen Steuerung der Vertriebsteams im Rahmen von Kundensegmentierungen
- **Schnittstelle zwischen Management, Vertrieb & IT:** Analysieren, entwickeln und implementieren von innovativen Steuerungsinstrumenten und Beratungsanwendungen sowie Koordination der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit
- **Datenmanagement:** Verbesserung der Vertriebsprozesse und Implementierung digitaler Lösungen sowie Verantwortung für die Analyse, Aufbereitung und Nutzung von Vertriebsdaten zur Ableitung von Handlungsempfehlungen
- **Administration & Auswertungen:** Kontinuierliche Weiterentwicklung & Administration von Kundenprozessen und aktive Steuerung zielgerichteter Datenauswertungen
- **Beratung und Schulung:** Fachliche Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter:innen zu Themen der Vertriebssteuerung und -optimierung, sowie Präsentation unseres Leistungs- und Produktspektrums bei internen und externen Veranstaltungen

Womit überzeugst du uns?

- Du hast bereits Erfahrung im Bereich der **Vertriebssteuerung** und bringst idealerweise Fachkenntnisse im Bereich der Kundensegmentierung, Administration & Kundenkontaktmanagements mit
- Neugier & Pioniergeist – **Change** ist für dich keine Herausforderung, sondern dein Antrieb
- Du willst **eigenverantwortlich arbeiten** und hast **Lust**, individuelle Lösungen zu finden
- Du hast **Spaß an der Arbeit** und den Drang, etwas in deinem Unternehmen zu bewegen

Klingt spannend?

Wir freuen uns, wenn du Teil der Abteilung Kundenmanagement werden möchtest. Deine Bewerbung sendest du bitte bis zum 25. September 2024 über unser Karriereportal. Deine Fragen zur ausgeschriebenen Stelle beantwortet dir gerne unser Gruppenleiter Vertriebskommunikation & -Steuerung **Johannes Müller** unter 0451 147-438, unsere stv. Gruppenleiterin **Melanie Tammen** unter 0451 147-427 oder unser Personalreferent **Cedric Krampitz** unter 0451 147-423.