

Leitung Vertriebssteuerung (m/w/d)

Werden Sie ein Teil unserer **Sparkassenfamilie** - bei einem der **größten** Arbeitgeber und **Marktführer** in der Region Nordwestmecklenburg. Unsere 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in 15 Geschäftsstellen und in spezialisierten Kompetenzcentern für unsere **70.000 zufriedenen Kunden** da. Unser **Erfolg** ist der Erfolg der Region - darum investieren wir in Förderung der heimischen Wirtschaft und in das kulturelle, sportliche und soziale Leben um uns herum.

Unsere Vertriebssteuerung sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt Ihre Expertise als **Abteilungsleitung (m/w/d)**.

Der Vertrieb unserer Sparkasse spornt Sie an und könnte für Sie zu einem Herzensthema werden?

Ihre Aufgaben - Ihre Perspektiven:

- Sie führen und verantworten das Team der Vertriebssteuerung mit den Gruppen der Vertriebsunterstützung und des Electronic Bankings
- Sie richten die Vertriebssteuerung zukunftsorientiert für unsere Sparkasse aus
- Dabei ist die Vertriebsstrategie die Grundlage unseres vertrieblichen Erfolges, die Sie sinnvoll und ideenreich weiterentwickeln - die Gestaltung der Abteilung ist ausdrücklich erwünscht
- Gemeinsam mit Führungskräften und Vorstand sorgen Sie für die stetige Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie und treiben deren konsequente Umsetzung voran
- Im Rahmen unserer Gesamtausplanung erstellen und koordinieren Sie die Vertriebsplanung einschließlich der zur Zielerreichung erforderlichen Maßnahmen - die Vertriebsplanung liegt in Ihren Händen
- Sie haben einen geübten Blick für das Vertriebscontrolling und können daraus sinnvolle Maßnahmen ableiten
- Gemeinsam mit den produkt- und prozessverantwortlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verantworten Sie ein zielgruppenorientiertes Produktportfolio, dessen Preisgestaltung und interne schlanke Prozesse
- Ihre Abteilung ist die Schnittstelle zu unseren Vertriebsmitarbeitern und trägt zum Gesamterfolg unserer Sparkasse bei

Unsere Erwartungen - Ihre Fähigkeiten:

- Die unternehmerische Ausrichtung einer Sparkasse oder eines Kreditinstitutes sind Ihnen aus der Praxis bekannt
- Sie bringen Berufserfahrung in den Bereichen Vertrieb, Regulatorik und Mitarbeiterführung mit
- Sie haben Freude daran als Abteilungsleiter/in Vertriebssteuerung Verantwortung zu übernehmen
- Sie verstehen es Lösungen konzeptionell zu erarbeiten
- Sie behalten den Überblick und das Ziel fest im Auge und gehen strukturiert ans Werk
- Sie gehen lösungsorientiert an Aufgaben heran, wobei ein positives Fehlermanagement Ihr Handeln bestimmt



- Eine gute Kommunikation und Mitarbeiterorientierung sind Ihnen genauso wichtig wie uns
- Möglichkeiten zur Digitalisierung verstehen Sie als Chance
- Ein/e Sparkassenbetriebswirt/in oder vergleichbar
bzw.
ein abgeschlossenes Studium in den Bereichen Betriebswirtschaft oder vergleichbar, vorzugsweise mit einer vertrieblichen und bankbetrieblichen Ausrichtung runden Ihr Profil ab

Unser Angebot für Sie:

- Arbeiten, wo Sie zu Hause sind – bei einem der größten Arbeitsgeber der Region
- Wir schaffen Freiraum für Entwicklung und eigene Ideen durch gute Karriereöglichkeiten sowie einer fachlichen und persönlichen Weiterbildung
- Wir bleiben im Gespräch – durch gelebte flache Hierarchien
- Wir zahlen ein attraktives Gehalt nach dem TVöD-S sowie eine jährliche Sonderzahlung als auch vermögenswirksame Leistungen
- Wir sorgen mit Ihnen gemeinsam vor - mit einer zusätzlichen Betriebsrente über die ZMV
- Bei uns sind 32 Tage Urlaub im Kalenderjahr selbstverständlich
- Vereinbarkeit von Privat- und Berufsleben durch flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeiten
- Wir halten Sie fit – durch die Angebote unseres Gesundheitskreises & Fahrradleasing

Unser Vorstandsteam Herr Kay Facklam und Herr Stefan Possehl, als auch das 8-köpfige Team der Vertriebssteuerung freuen sich auf Sie!

Bewerben Sie sich einfach online unter spk-mnw.de/karriere.

