

Bedarfsfeldmanager/in Passivgeschäft / Wertpapiere (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 die Förderung der heimischen Wirtschaft und in das kulturelle, sportliche und soziale Leben um uns herum.

Unser Vertriebsmanagement sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt Ihre Expertise als **Bedarfsfeldmanager/in (m/w/d) Wertpapiere und Passivgeschäft** im Privat- und Firmenkundensegment.

Sie kennen das Anlagegeschäft, haben ein gutes Gespür für Produkte sowie Prozesse und übernehmen gern Verantwortung? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Ihre Aufgaben - Ihre Perspektiven:

- Als Bedarfsfeldmanager/in haben Sie ein vertriebliches Auge für unsere Wertpapier- und bilanzwirksamen Anlageprodukte und entwickeln unser Angebot gemeinsam mit unseren Verbundpartnern (z. B. Deka, Landesbanken) weiter
- Sie sind zentrale/r Ansprechpartner/in für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und stehen bei allen Fragen rund um das Anlagegeschäft zur Seite – insbesondere im Bereich Wertpapiere
- Mit Ihrer Erfahrung tragen Sie maßgeblich zur strategischen Vertriebs- und Produktplanung bei – und entwickeln Angebote, die gezielt auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft eingehen
- Ob bei Produktschulungen, Vertriebsaktionen oder Veranstaltungen – Sie handeln mit Leidenschaft für Kundenzufriedenheit und unseren gemeinsamen Erfolg
- Sie agieren als Schnittstelle zu relevanten Bereichen der Marktfolge Passiv und bearbeiten themenbezogen administrative Prozesse und Abläufe
- In Abstimmung mit der Compliance-Abteilung, unseren Wertpapier-Verantwortlichen und dem Controlling setzen Sie regulatorische und technische Anforderungen sicher um

Unsere Erwartungen - Ihre Fähigkeiten:

- Sie bringen eine abgeschlossene Ausbildung zur Bankkauffrau / zum Bankkaufmann mit – gerne ergänzt durch eine produktbezogene Weiterbildung (z. B. Deka-InvestmentBerater)
- Mit Ihrer Leidenschaft und Wertpapier-Erfahrung im Vertrieb möchten Sie Ihr Wissen teilen und anderen mit Rat und Tat zur Seite stehen
- Sie zeichnen sich durch eine strukturierte, lösungs- und stark kundenorientierte Arbeitsweise aus
- Optimalerweise beherrschen Sie die sparkasseninterne IT OSPlus
- Ob im kleinen Kreis oder bereichsübergreifende Zusammenarbeit – Sie schätzen klare Kommunikation und bringen Engagement mit
- Und vor allem: Sie haben Lust, Dinge voranzutreiben und Verantwortung zu übernehmen!



Unser Angebot für Sie:

- Arbeiten, wo Sie zu Hause sind – bei einem der größten Arbeitgeber der Region
- Wir schaffen Freiraum für Entwicklung und eigene Ideen durch gute Karrieremöglichkeiten 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 Team des Vertriebsmanagements freut sich auf Sie!

Bewerben Sie sich einfach online unter [**spk-mnw.de/karriere**](https://spk-mnw.de/karriere).

