

Segment- und Ansprachemanager/in (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 **Segment- und Ansprachemanager/in (m/w/d)**.

Sie denken gern vernetzt, gestalten Abstimmung effizient und haben Freude daran, Zielgruppen mit passgenauen Angeboten zu begeistern? Dann gestalten Sie mit uns die nächsten Schritte zum Ziel!

Ihre Aufgaben - Ihre Perspektiven:

- Vertrieblich gesehen sind Sie die Schnittstelle zwischen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Marktbereichen und unserem Bedarfsweltmanagement
- Sie koordinieren Impulse aus Markt- und Produktsicht, priorisieren Maßnahmen und sorgen dafür, dass Kampagnen zielgerichtet unsere Kunden erreichen
- Mit Ihrer Expertise analysieren Sie unsere Privat- und Firmenkundensegmente und legen im Abgleich mit zentralen Konzepten die passenden Segmentgrenzen fest
- Sie nehmen vertriebliche Impulse auf, behalten den roten Faden und bringen die operative Umsetzung gemeinsam mit unserem Bedarfsweltmanagement auf Kurs
- Sie denken voraus, indem Sie das S-Finanzkonzept sowie die Vertriebsstrategien für verschiedene Kundensegmente aktiv mitgestalten – vom Jugendmarkt bis zum ganzheitlichen Beratungskonzept
- Dabei stellen Sie sicher, dass unsere Kundenansprache über alle Vertriebskanäle hinweg stimmig, wirksam und zielgerichtet ist
- Sie gestalten es einfach: Administrative Prozesse und Abläufe sowie regulatorische und gesetzliche Anforderungen behalten Sie sicher im Blick

Unsere Erwartungen - Ihre Fähigkeiten:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung als Bankkauffrau / Bankkaufmann oder eine vergleichbare Qualifikation
- Der Vertrieb ist Ihr Thema – daher haben Sie schon ausreichend praktische Erfahrungen sammeln können
- Ihr technisches Verständnis können Sie auf allen Kommunikationswegen einsetzen – sowohl traditionell als auch modern
- Optimalerweise beherrschen Sie die sparkasseninterne IT OSPlus
- Ihr vertrieblicher Ansatz, ein klarer Blick für Details sowie Ihre Art als lösungsorientierter Teamplayer zeichnen Ihre Arbeitsweise aus
- Und vor allem: Sie haben Lust, die Dinge voranzutreiben, um mit uns gemeinsam erfolgreich zu sein!



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.

