



Professionelle Vertriebsunterstützung in Sparkasse der Metropolregion Hamburg

Für unseren Auftraggeber, eine marktorientierte Sparkasse in der Metropolregion Hamburg, sind das schnelle wie zielgenaue Reagieren auf veränderte Marktgegebenheiten und Kundenbedürfnisse sowie ein nutzenoptimierter Einsatz der Vertriebs-Mitarbeitenden ein zentraler Erfolgsfaktor. Der Abteilung Vertriebsunterstützung kommt in diesem Kontext eine Schlüsselrolle zu. Dabei gilt es zum einen, das Produkt- und Dienstleistungsangebot optimal auf die sich wandelnden Kundenerwartungen auszurichten. Des Weiteren ist es die Aufgabe, den Vertriebsseinheiten ein effizientes Arbeiten durch das Generieren hochwertiger Vertriebsansätze und -kontakte sowie das Optimieren der Zielgenauigkeit der Aktivitäten zu ermöglichen. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir für diese Schlüsselaufgabe eine Leitungspersönlichkeit mit ausgeprägter kommunikativer Kompetenz und vertrieblichem Urteilsvermögen.

Leiter (w/m/d) Vertriebsunterstützung

Ihre Aufgaben

- > in dieser Funktion verantworten Sie eine nutzenoptimierende Unterstützung des Vertriebes der Sparkasse bei der omni-kanaligen Marktbearbeitung durch Ihr Team
- > hierzu stellen die Mitarbeitenden des Produktmanagements sicher, dass das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Preismodelle stets optimal auf die sich wandelnden Kundenbedürfnisse und Marktgegebenheiten angepasst sind
- > des Weiteren unterstützen die für die Marktbearbeitung zuständigen Mitarbeitenden der Abteilung die Vertriebsseinheiten durch das Entwickeln zielgenauer Vertriebsanlässe und Kampagnen sowie durch Impulse oder Schulungen zur Marktbearbeitung
- > im Rahmen der zentralen Vertriebssteuerung entwickeln Sie strategische und operative Ziele für die Vertriebsseinheiten, analysieren Zielabweichungen und leiten Handlungsimpulse für die Arbeit der Vertriebsseinheiten sowie des Marketings ab

Was können Sie erwarten?

- > eine vielseitige Gestaltungs- und Führungsaufgabe mit umfangreicher Verantwortung in einer marktorientierten Sparkasse
- > einen sicheren Arbeitsplatz bei einem erfolgreichen Unternehmen mit einem attraktiven Weiterbildungsangebot und Chancen zur persönlichen Entwicklung

Ihr Profil

- > auf Basis eines betriebswirtschaftlichen Studiums oder einer vergleichbaren theoretischen Qualifikation verfügen Sie über ein tiefes Verständnis des Finanzdienstleistungsmarktes sowie qualifizierte Erfahrungen aus einer (Leitungs-)Funktion im Vertriebsmanagement oder im Bankenvertrieb
- > persönlich zeichnen Sie exzellente analytisch-konzeptionelle Kompetenzen ebenso aus wie ausgeprägtes kommunikatives Geschick und Fähigkeiten als Teamplayer sowie Netzwerker, die Sie zu einem akzeptierten und kompetenten Partner der zurecht selbstbewussten Führungskräfte im Vertrieb machen
- > Ihre Arbeitsweise ist geprägt durch unternehmerisches Denken, eine hohe Ergebnisorientierung, Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit sowie ein strukturiertes Vorgehen
- > nicht zuletzt verstehen Sie es, als erfahrene Führungskraft Ihr Team motivierend zu führen und weiterzuentwickeln
- > eine Vergütung, die der Bedeutung der Stelle gerecht wird, einschließlich einer attraktiven erfolgsorientierten Komponente und entsprechender Zusatzleistungen
- > variable Arbeitszeitregelungen und Notfallbetreuung von Kindern über einen externen Anbieter

Jetzt bewerben

Wenn Sie sich von dieser anspruchsvollen Aufgabe angesprochen fühlen, dann bewerben Sie sich mit aussagekräftigen Unterlagen (einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin) in unserem [Online-Portal](#) oder per E-Mail (jobs@hsp-consulting.de). Zur telefonischen Vorabklärung Ihrer Fragen stehen Ihnen Herr Dr. Dieter Hasselmann (Tel. 040-369 853 30) oder Frau Gabriele Will (Tel. 040-369 853 60) gern zur Verfügung. Vertraulichkeit und Diskretion dürfen Sie voraussetzen.