



Zur Verstärkung unseres **Bank-Führungsteams** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten

## **Leiter Vertriebsmanagement** (m/w/d)

Wir möchten noch mehr als „unverzichtbarer Partner der Region“ agieren und wahrgenommen werden, und machen uns auf den Weg „von der Institution zum Netzwerker und Kundenprofi“. Unsere Filialen sind Marktplatz und Markenpräger Nr. 1, denn nirgendwo sonst treffen mehr Kunden und Mitarbeiter aufeinander. Hier wird aus einer Stimme ein Gesicht. Aus einem Lächeln ein Gefühl. Hier wird die Marke VR PLUS geprägt!

Wir sagen JA zur Filiale und damit zur Kompetenz in der Fläche und vor Ort. Wir sind da, wo unsere Kunden sind. Kurze Wege, schnelle Entscheidungen, eine hohe Qualität, ein faires Preis-Leistungsverhältnis und ein professionelles Miteinander zeichnen uns aus. Im Team sind wir unschlagbar, weil wir in enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsmanagement eine professionelle Verzahnung und Entwicklung aller Bereiche bieten.

**Ihre Aufgaben** werden aufgrund der Komplexität im persönlichen Gespräch erläutert, beinhalten aber u.a. folgende Tätigkeiten:

### **Strategie & Entwicklung**

- fachliche und disziplinarische Führung von VertriebsService sowie KDC
- Erarbeitung Businessplan Vertriebsmanagement und „Digitale Filiale“
- Akzeptanz schaffen für die eigene Vertriebsunterstützerrolle - intern und extern (Fiducia, Verbundpartner etc.)
- Vertriebsmanager und Netzwerker im Sinne der Verzahnung im Haus und mit den Verbundpartnern

### **Ziel- & Planungsprozesse**

- Entwicklung der Zielkarten inkl. Vertriebscontrolling
- Durchführung von Planungsgesprächen mit den Verbundpartnern

### **Vertriebscontrolling**

- Entwicklung von Vertriebsübersichten
- Erstellung eines „Vertriebskalenders“ zur Durchführung von Kampagnen inklusive Kampagnencontrolling
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing

**Mit Teamspirit und Leistung zum Erfolg.**

**Im Miteinander stark.**

### **Digitalisierung & Omnikanalfähigkeit**

- Implementierung der Vertriebsplattform
- Mitwirkung bei der Erarbeitung der Digitalisierungsstrategie „Bank“

### **Produkt- & Prozessentwicklung**

- Kalkulation von Gebühren/Kontomodellen
- Entwicklung von Mehrwertmodellen (Bank und spartenübergreifend)

### **Kunden- & Marktdurchdringung**

- Messung der Kundenzufriedenheit
- Erarbeitung von „Online-Quoten“ für Privat- und Firmenkunden und Erarbeitung eines Entwicklungsplans
- Erstellung von Produktnutzungs- und Marktdurchdringungsquoten
- Durchführung von Kundensegmentierungen, Ermittlung von Kundenberaterspannen & Aufbau eines Kontaktmanagements
- Konzipierung von Filialsteckbriefen inklusive der SB-Gerätestrategie

### **Ihr Profil:**

- Abgeschlossene bankfachliche Ausbildung (idealerweise abgeschlossenes Studium Bankfachwirt/in bzw. Bankbetriebswirt/in)
- Erfahrung in der Mitarbeiterführung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsmanagement
- Hohe digitale Affinität
- Ausgeprägte soziale Kompetenz, Gradlinigkeit und Eigenmotivation
- Die Fähigkeit, Kunden und Mitarbeiter zu begeistern und Impulse zu geben
- Hohes Maß an Kundenorientierung und Vertriebsstärke
- Lust auf Verantwortung und Mut zur Veränderung
- Spaß am Erfolg

### **Wir bieten Ihnen:**

- Ein attraktives Unternehmen mit großer Leistungsvielfalt
- Offene Kommunikation
- Tarifliche Vergütung nach genossenschaftlichem Banktarif
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in Vollzeit oder Teilzeit (mind. 27/h Woche) sowie teilweise im Homeoffice

Für Fragen sowie weitere Informationen stehen Ihnen Frau Sarah Brandmann (05841 970-1179) und Herr Thomas Hintzmann (05841 970-1010) gern persönlich zur Verfügung.

**Bewerbung bei VR PLUS Altmark-Wendland eG:**

[bewerbung@vr-plus.de](mailto:bewerbung@vr-plus.de)

***Wir kümmern uns***