Exponierte Vertriebsverantwortung mit Perspektive

Unsere Auftraggeberin ist eine erfolgreiche vertriebsorientierte Sparkasse in der Metropolregion Hamburg mit einer Bilanzsumme von mehr als 4 Mrd. EUR. Im attraktiven wie wirtschaftsstarken Geschäftsgebiet ist die Sparkasse aufgrund ihrer modernen kundenorientieren Vertriebsstrukturen, des verbundübergreifenden umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebotes sowie nicht zuletzt der engagierten Mitarbeitenden erfolgreich als Partner ihrer privaten und mittelständischen Kunden in der Region. Nachdem der aktuelle Stelleninhaber in den Vorstand der Sparkasse berufen wurde, suchen wir als Nachfolger/-in eine unternehmerisch denkende und handelnde Führungspersönlichkeit, die den Firmenkundenvertrieb der Zukunft für die Sparkasse gestaltet. Diese Position ist verbunden mit der Funktion als Verhinderungsvertreter/-in des Marktvorstandes. Soweit die nötigen Voraussetzungen hierzu noch nicht geben sind, besteht auch die Möglichkeit einer diesbezüglichen Qualifizierung entsprechend den Anforderungen nach §25c KWG. Im Zuge der Bestrebungen des Hauses, den Anteil weiblicher Führungskräfte zu erhöhen, werden bei gleicher Eignung Bewerberinnen bevorzugt berücksichtigt.

Vertriebsdirektor (m/w/d) Firmenkunden - Verhinderungsvertretung des Marktvorstandes

Ihre Aufgabe

in dieser Funktion sind Sie verantwortlich für das komplette Firmenkundengeschäft der Sparkasse sowie die ziel- und ertragsorientierte Steuerung sämtlicher Aktivitäten

weitere Schwerpunkte Ihrer Aufgabe bilden die zielbezogene Führung und Entwicklung der Führungskräfte sowie Mitarbeitenden im Firmenkundenvertrieb

durch eine zielgerichtete Aktivitätensteuerung sowie das Entwickeln ertrags- und chancenorientierter Marktbearbeitungsansätze stellen Sie ein stringentes Ausschöpfen der vorhandenen Marktpotenziale sicher

zudem betreuen und akquirieren Sie ausgewählte Kunden, unterstützen Ihr Team in exponierten Einzelfällen und pflegen Kontakte zur regionalen

Ihr Profil

die Basis Ihrer beruflichen Qualifikation bilden umfangreiche Praxiserfahrungen im qualifizierten Firmenkundengeschäft, die durch ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare theoretische Qualifikation ergänzt werden

mit umfassenden Fach- und Produktkenntnissen, auch bzgl. der Strukturierung großer bzw. komplexer Finanzierungen, verfügen Sie über umfassende Urteilssicherheit im Kreditgeschäft

als erfahrene Führungskraft verstehen Sie es, Vertriebseinheiten vertrieblich zu entwickeln und motivieren, für Erfolg zu begeistern sowie zum Erreichen anspruchsvoller Ergebnisse zu führen, dabei verkörpern Sie mit Ihrem unternehmerischen Ergebnisanspruch, Engagement und persönlicher Vertriebsstärke eine Vorbildfunktion

Wirtschaft und Politik

in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsmanagement entwickeln Sie regelmäßig die Strukturen, Vertriebs- bzw. Betreuungskonzeption, Produktportfolien und Prozesse zukunftsgerichtet weiter

im Kundenkontakt überzeugen Sie mit einem sicheren kundenorientierten Auftreten und sind auch anspruchsvollen Kunden und Verhandlungspartnern ein souveränes Gegenüber

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.

hsp consulting Dr. Hasselmann GmbH
Dorothea-Bernstein-Weg 32 | 22081 Hamburg
www.hsp-consulting.de

hsp consulting