



#gemeinsamstark – Menschlichkeit und Erfolg

Die Welt verändert sich rasant und mit ihr auch unser geschäftliches Umfeld sowie die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden. Doch wir sind überzeugt: Einige Dinge haben Bestand.

Seit ihrer Gründung vor mehr als einhundert Jahren ist der Zweck unserer Genossenschaft die Förderung unserer Mitglieder. Für uns sind die Region, ihre Menschen und die Unterstützung sozialer Zwecke dabei eine echte Herzensangelegenheit. Für Privatkunden aus der Region Rheinland-Pfalz und dem Saarland sind wir kompetenter Ansprechpartner in Bezug auf sämtliche Dienstleistungen rund um ihre privaten Finanzen und beraten und betreuen sie dabei, ihre finanziellen Wünsche und Ziele zu realisieren.

Unsere genossenschaftliche Tradition beruht auf dem Prinzip „Was eine*r nicht schafft, das schaffen viele“ – und daran halten wir fest! Wir bieten Ihnen ein modernes sowie sicheres Arbeitsumfeld, innovative Lösungsansätze und Platz für neue Ideen.

Unsere Werte – Fairness, Einfachheit, Gemeinschaft und Verantwortung – prägen unser tägliches Handeln. Gemeinsam gestalten wir so eine erfolgreiche Zukunft.

Teamleitung Vertriebspartnergeschäft (m/w/d)

Entfalten Sie Ihr Führungstalent und bringen Sie Ihre Vertriebsexpertise in unsere Erfolgsgeschichte ein! Werden Sie Teil unseres Teams an unseren Standorten in Koblenz, Montabaur und Neuwied!

Homeoffice-Vereinbarung möglich!

Ihre Aufgaben

Als Teamleitung verantworten Sie das Vertriebspartnergeschäft an den genannten Standorten gemeinsam mit Ihrem Team und stellen den nachhaltigen Vertriebsserfolg sicher.

- **Disziplinarische Führung** von ca. 15 Mitarbeitenden
- **Steuerung und Verantwortung** aller vertrieblischen Aktivitäten im Vertriebspartner / Vermittlersegment im zugeordneten Teilbereich
- **Stabilisierung und weiterer Ausbau** der Marktanteile im Vertriebspartnergeschäft
- **Überprüfung von Qualitätsaspekten** und Einhaltung betrieblicher Vorgaben
- **Etablierung einer durchgängigen Dienstleistungskultur** aus Sicht des externen Vertriebspartners
- Erkennen von **Informationsbedarfen** bei Vertriebspartnern, Initiierung und Realisierung geeigneter Maßnahmen mit der Zielsetzung bestmöglicher Kooperation
- **Regelmäßige Erfolgsreports** und vertriebsorientierte Absimmungen mit dem Leiter des Vertriebspartnergeschäfts inklusive des Einbringens von Impulsen zur Geschäftsfeldintensivierung und -erweiterung

Ihr Profil

- **Abgeschlossene Ausbildung** zum **Bankkaufmann / zur Bankkauffrau** (HK)
- **Abgeschlossene Weiterbildung** zum **Bankfachwirt / zur Bankfachwirtin**
- **Alternativ: Finanzierungspass** eines im Genossenschaftsbereich anerkannten Bildungsträgers
- **Mehrjährige Erfahrung** im Bereich der (privaten) Baufinanzierung, insbesondere im Segment Vertriebspartnergeschäft
- **Führungserfahrung** in einer vergleichbaren Position von Vorteil

Außerdem freuen wir uns über:

- Ihre **Reisebereitschaft** und räumliche Flexibilität im Rahmen des verantworteten Einzugsgebiets
- Ihren **integrativen Führungsstil** mit einem Selbstverständnis als Führungskraft, das auf motivierendem, verantwortlichem Handeln zum Wohle von Bank, Kund:innen und Mitarbeiter:innen basiert
- Ihre guten **kommunikativen Fähigkeiten** gepaart mit diplomatischem Geschick und beständigem Engagement
- Ihre **Motivationsfähigkeit** und Ihr organisatorisches Talent
- Ihr ausgeprägtes **betriebswirtschaftlich orientiertes Denken und Handeln**
- Ihre hohe **Leistungsorientierung** und Ihr persönliches Engagement

Unser Angebot

Im Rahmen Ihrer Tätigkeit wird Ihnen funktionsbezogen ein Dienstfahrzeug gestellt, welches Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

Neben einem Arbeitsvertrag in einem sicheren, sozial verantwortungsvollen Traditionsunternehmen und einem wertschätzenden Miteinander können Sie von uns unter anderem Folgendes erwarten:

- **Tarifvertragliche Vergütung inkl. 13. Monatsgehalt, vermögenswirksamen Leistungen und tarifvertraglicher Altersvorsorge**
- **Variable, übertarifliche Erfolgsbeteiligung am Vertriebsergebnis**
- **Homeoffice-Angebote in Kombination mit flexiblen Arbeitszeiten**
- **Zusätzliche betrieblich geförderte Altersversorgung** (Pensionsfonds, Direktversicherungen, Entgeltumwandlung) sowie Zeitwertkonten
- **Mitarbeiterkonditionen** bei Krediten und Anlagen sowie vergünstigte Konditionen unserer Kooperationspartner
- **Mitgliedschaft im Bahn-Sozialwerk (Stiftungsfamilie BSW & EWH)** mit zahlreichen Vorteilen (z. B. vergünstigte Ferienangebote)
- **Nutzung unternehmenseigener Ferienwohnungen**
- **Heirats- und Geburtsbeihilfe** sowie Krankengeldzuschuss
- **Angebote zum betrieblichen Gesundheitsmanagement**

Möchten Sie Teil unseres Teams werden?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bitte geben Sie uns darin auch einen Hinweis auf Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin sowie Ihre Gehaltsvorstellung (Jahresbrutto).

Nach Eingang Ihrer Bewerbung erhalten Sie sofort eine Bestätigungsmail. Die Sichtung Ihrer Unterlagen und eine Rückmeldung erfolgen innerhalb einer Woche nach Bewerbungseingang.

Ihre Ansprechpersonen:

Frank Fichter
Tel. 0681 3094-2202

Christiane Zimmer
Tel. 0681 3094-2204

[Jetzt hier bewerben](#)