

FREIER PLATZ!

WIR SUCHEN ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN TERMIN

Die PSD Bank Koblenz eG ist mit ihren beiden Standorten in Mainz und Koblenz in Rheinland-Pfalz aktiv. Sie differenziert sich mit einem modernen Geschäftsmodell als beratende Direktbank und forciert digitalisierte Abschlusswege zur schnellen und einfachen Abwicklung von Kredit- und Bankgeschäften. Sie fühlt sich Mitgliedern, Kundschaft als auch der Region verpflichtet und übernimmt gesellschaftliche Verantwortung.



ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT SUCHEN WIR EINEN: VERTRIEBSLEITER ANLAGEGESCHÄFT (M/W/D)

UNBEFRISTET IN VOLLZEIT AM STANDORT KOBLENZ

DIESE QUALIFIKATIONEN SOLLTEN SIE MITBRINGEN:

- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im Finanzdienstleistungsbereich und eine weitergehende Qualifikation, wie z. B. Bankfachwirt oder Bankbetriebswirt
- Sie sind eine erfahrene vertriebsstarke Persönlichkeit und besitzen umfassende Kenntnisse im Privatkundengeschäft und dessen Auf- und Ausbau
- Ihre Führungserfahrung versetzt sie in die Lage, das Team mit Durchsetzungskraft und einem hohen Maß an sozialer Kompetenz zum Erfolg zu führen
- Sie bringen eine starke strategische und konzeptionelle Denkweise mit sowie ein umfassendes Verständnis für vertriebliche Entwicklungen
- Ein sicheres und überzeugendes Auftreten sowie eine hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit runden Ihr Profil ab

DIESE AUFGABEN WARTEN AUF SIE:

- Sie führen ein Team in der Größe von ca. 10 Vertriebsmitarbeitern
- Sie berichten direkt an den Vorstand und sind Mitglied verschiedener Führungsgremien
- Sie verantworten den Ausbau der Vertriebsleistung in allen Bereichen des Anlagegeschäfts und fokussieren mit Ihrem Team die Neukundengewinnung mit voller Tatkraft
- Sie übernehmen mit Ihrem Team die Vertriebsanalyse, begleiten die Entwicklung der Vertriebsstrategie und sind Sparingspartner bei Steuerungsthemen
- Sie fördern und fordern Ihre Mitarbeiter individuell und nach Bedarf des Einzelnen
- Sie sind verantwortlich für den vertrieblichen Erfolg des Teams und dessen Erreichen vereinbarter Vertriebsziele
- Sie steuern und halten Vertriebsmaßnahmen nach
- Sie begleiten Projekte und optimieren für das Team relevante Prozesse

UNSER ANGEBOT:

- Neben einem sicheren Arbeitsplatz bieten wir Ihnen eine abwechslungsreiche und vielseitige Tätigkeit mit langfristiger Perspektive
- Wir unterstützen Sie mit flexiblen Arbeitszeiten, 30 + 3 Tagen Urlaub sowie diversen Sonderurlaubstagen
- Eine attraktives Gehaltspaket mit überdurchschnittlichem Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und weiteren Benefits, u.a. Tiefgaragenstellplatz und Bikeleasing
- Wir unterstützen Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten

HABEN SIE INTERESSE?

DANN FREUEN WIR UNS AUF IHRE AUSSAGEKRÄFTIGEN BEWERBUNGSUNTERLAGEN MIT ANGABE IHRES MÖGLICHEN EINTRITTSSTERMINS UND IHRER GEHALTSVORSTELLUNGEN. BITTE SENDEN SIE UNS IHRE VOLLSTÄNDIGEN UNTERLAGEN ÜBER UNSERE HOMEPAGE WWW.PSD-KOBLENZ.DE/BEWERBEN ZU.