



WER WIR SIND UND WAS WIR BIETEN:

Wir sind die genossenschaftliche Privatbank der Volksbanken Raiffeisenbanken und auf die Geschäftsfelder Private Banking, Fondsdienstleistungen und Kredite in allen Währungen spezialisiert. Für unsere Kunden verbinden wir Leistungsstärke und genossenschaftliche Werte wie Partnerschaftlichkeit, Stabilität und Sicherheit.

Weil nicht nur zählt, was zählbar ist.

Am Standort **Luxemburg und Frankfurt** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit einen

Spezialist Vertriebsmanagement (m/w/d)

Das Vertriebsmanagement ist innerhalb des Segments Private Wealth Management verantwortlich für die Unterstützung des Vertriebs sowie die Koordination und Steuerung vertrieblicher Aktivitäten an den Standorten in Deutschland, Luxemburg und der Schweiz. Hierzu gehört als interner Dienstleister für unsere B2B- Vertriebsseinheiten die Unterstützung für den Vertrieb VR-Banken, der in Deutschland insbesondere im Themenvertrieb Private Banking die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Primärbanken der Genossenschaftlichen FinanzGruppe im Geschäftsfeld Private Banking fokussiert. Darüber hinaus ist das Team standortübergreifend zuständig für vielfältige Maßnahmen im Kontext regelmäßiger Vertriebsinitiativen im standortübergreifenden B2C-Vertrieb. Außerdem gehört die Betreuung und Organisation verschiedener Informations- und Kommunikationsformate für interne und externe Adressaten ebenso zum Leistungsspektrum, wie die Bereiche Wissens- und Schulungsmanagement im Segment Private Wealth Management. Abgerundet wird das Aufgabengebiet durch die Zuständigkeit für die Entwicklung und Pflege eines zentralen Präsentations- und Medienpools und der damit verbundenen Aufbereitung vertriebsorientierter Inhalte.

Ihre Aufgaben:

- Konzeption, Umsetzung und Weiterentwicklung der Prozesse im Rahmen der Koordination und zentralen Steuerung vertrieblicher Aktivitäten und Initiativen innerhalb des Segments
- Erstellung bzw. Koordination zielorientierter Leistungspakete zu definierten Vertriebsinitiativen bestehend aus der Selektion relevanter Daten sowie Bereitstellung begleitender Präsentationen, Mailings, Veranstaltungskonzepte etc. zur Absicherung nachhaltigen Vertriebs Erfolgs
- Verantwortung für die standortübergreifende Einhaltung einheitlicher Standards im Rahmen der vertrieblichen Umsetzung von Initiativen und Aktivitäten
- Vertriebliche Schnittstelle zum Team CRM-Support mit dem Ziel, Vertriebsaktivitäten und -erfolge bestmöglich transparent zu machen und daraus Vertriebsimpulse abzuleiten
- Regelmäßiger Impulsgeber von Informationen und Umsetzungshinweisen zu vertrieblichen oder prozessualen Themen gegenüber den Vertriebsverantwortlichen innerhalb des Segments
- Koordinationsstelle für vertriebliche Unterstützungsanfragen aus dem B2C-Vertrieb
- Interne Sammelstelle für Informationen mit Bezug zum Private Wealth Management sowie Steuerung adäquater Informations- und Unterstützungsformate
- Erstellung von Wettbewerbsanalysen sowie sonstigen fachlichen oder vertrieblichen Auswertungen
- Enge Zusammenarbeit mit angrenzenden Fachbereichen, wie z. B. Portfoliomanagement, Marketing, Recht und Compliance etc.

Ihr Profil:

- Sie haben eine abgeschlossene bankfachliche Ausbildung und idealerweise ein Studium der Wirtschaftswissenschaften mit gutem Erfolg absolviert
- Sie verfügen idealerweise über Erfahrung im Vertriebsmanagement oder vertriebsunterstützenden Bereich einer Bank oder einem sonstigen Finanzdienstleister
- Projektbezogenes Arbeiten liegt Ihnen und Sie haben Spaß daran, sowohl konzeptionell als auch vertriebsorientiert tätig zu sein
- Sie besitzen ein fundiertes Wissen im Bereich von Investmentlösungen und Dienstleistungsangeboten für vermögende Kunden
- Sie kennen die Welt der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und verstehen die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Vertriebsseinheiten sowie unserer Partnerbanken
- Sie kennzeichnet in besonderer Weise Ihre exzellente Ausdrucksform in Wort und Schrift und die Fähigkeit, auch komplexe Sachverhalte auf den Punkt zu bringen
- Sie arbeiten strukturiert und zielorientiert. Sie überzeugen durch Ihre schnelle Auffassungsgabe, Einsatzbereitschaft, hohe Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein sowie durch Ihre konstruktiven Lösungsvorschläge und Durchsetzungsfähigkeit
- Sie beherrschen die gängigen MS-Office-Programme außerordentlich gut

Das bieten wir Ihnen:

- Sehr anspruchsvolle Aufgaben und langfristige Perspektiven im stabilen, nachhaltigen Umfeld einer der erfolgreichsten Bankengruppen Europas, der DZ BANK Gruppe
- Wachstumsorientierter Arbeitgeber, der Ihnen optimale Rahmenbedingungen in einem leistungsorientierten Umfeld und Perspektiven für Ihre persönliche Entwicklung bietet. Bei uns erwarten Sie ein Arbeitsumfeld geprägt von Wertschätzung für Ihr Können, ein partnerschaftliches Miteinander und eine attraktive, leistungsbezogene Vergütung
- Ein hervorragendes, kunden- und leistungsorientiertes Arbeitsklima mit professionellen und kompetenten Kollegen (m/w/d)
- Moderne Arbeitswelt an zentralem Standort, inklusive flexiblen und mobilen Arbeitsoptionen

Sind Sie interessiert?

Nutzen Sie Ihre Chance und bewerben Sie sich. Wir freuen uns über Ihr Interesse und geben Ihnen auch gern die Möglichkeit, sich in für Sie neue Themenbereiche einzuarbeiten.

Bitte richten Sie Ihre aussagefähige Bewerbung an:

Marc Schumacher (Luxemburg), Beate Klasen (Frankfurt), Bereich Personal

Dazu nutzen Sie idealerweise unser **Online-Formular**.