



Ranklotzen statt resignieren.
So lautet unsere Devise.

Better Banking:

Wir leben, lieben und liefern Better Banking und setzen Maßstäbe, die nachhaltig sind. Für Fortschritt mit Substanz. Für "Better Banking" eben. Gemeinsam gestalten wir das Banking von morgen. Digital und persönlich – weil es das ist, was unsere Kunden wollen. Dann können wir noch viel erreichen.

Wir suchen Sie als:

Referenten (m/w/d) Vertriebsmanagement und Digitalisierung

Ihre Tätigkeit umfasst die bedarfsgerechte inhaltlich-konzeptionelle und methodische Unterstützung der Bereichsleitung in allen Bereichen des Vertriebsmanagements und der Digitalisierung. Die Ihnen übertragenen Themen treiben Sie eigenständig in Abstimmung mit der Bereichsleitung ergebnisorientiert voran.

Sie unterstützen die Bereichsleitung bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs-, Produkt- und Digitalstrategien und integrieren diese in die BBBank-Vertriebsstrategie. Hierfür bringen Sie innovative Konzepte zu den Themen Digitalisierung und Vertrieb ein und stimmen die Ergebnisse mit den Leitern vertriebsnaher Fachbereiche ab. Ferner übernehmen Sie die eigenständige inhaltliche und formale Vorbereitung von Beschlussvorlagen zur Einreichung beim Vorstand. Als Projektmanager leiten Sie ausgewählte strategische und/oder operative Projekte zu den Themen Vertriebsmanagement und Digitalisierung.

Mit Ihrer ausgeprägten Kommunikationsstärke sind Sie zu den vorgenannten Themen zugleich kompetenter Ansprechpartner für andere Fachbereiche und Stabsstellen sowie für die Führungskräfte im Vertrieb. Außerdem unterstützen Sie die kontinuierliche Weiterentwicklung bestehender Instrumente der Vertriebsplanung und -steuerung. Nicht zuletzt unterstützen Sie durch Ihr Organisationstalent die Bereichsleitung bei operativen Tätigkeiten im Bereich Vertriebsmanagement und Digitalisierung.

Was bringen Sie mit?

- ✓ Abgeschlossene Berufsausbildung als Bankkaufmann/-frau oder Bank- bzw. finanzwirtschaftliches Studium*
- ✓ idealerweise bereits mindestens ein Jahr Praxiserfahrung in der Consulting-Tätigkeit
- ✓ starke analytische Fähigkeiten sowie ein ausgeprägtes Organisationstalent
- ✓ solide Kenntnisse zum Vertriebscontrolling und des Omnikanalmanagements im Bankvertrieb
- ✓ fundierte Branchen- und Produktkenntnisse zum Markt für Finanzdienstleistungen
- ✓ Verantwortungsbewusstsein verbunden mit Entscheidungs- und Umsetzungsorientierung



Ranklotzen statt resignieren.
So lautet unsere Devise.

- ✓ Eigeninitiative und Motivationsfähigkeit
- ✓ Kommunikationsstärke
- ✓ hohe digitale Affinität.

* oder vergleichbare Ausbildung

Was Sie noch über die BBBank wissen sollten:

Wir sind eine moderne Privatkundenbank und eine der größten Genossenschaftsbanken in Deutschland – mit einem Fokus auf den öffentlichen Dienst. Wir vereinen Tradition und Innovation mit der über 100-jährigen Erfahrung eines erfolgreichen Bankhauses – kundenorientiert, wirtschaftlich, nachhaltig und sympathisch. Mehr als 1.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Botschafter und wesentlicher Erfolgsfaktor unserer Bank.

Wie bewerben Sie sich?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Senden Sie diese mit Angabe des Wunschstandortes an bewerbung@bbb-bank.de. Bitte beachten Sie, dass wir aus Sicherheitsgründen ausschließlich Dateianhänge als PDF oder JPEG entgegennehmen können.