



**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:

#### **Mitarbeiter (m/w/d) Vertriebsstrategie und Vertriebssteuerung für unseren Bereich Vertriebsmanagement und Digitalisierung – Karlsruhe**

Als Mitarbeiter im Team „Vertriebsstrategie und -steuerung“ sind Sie in Abstimmung mit dem Teamleiter, verantwortlich für die Übersetzung der Unternehmens- und Geschäftsstrategie in eine wettbewerbsfähige Vertriebsstrategie und -planung zur effektiven Markterschließung und -potentialausschöpfung.

Ihr Aufgabengebiet umfasst den Aufbau einer permanenten Vertriebssteuerung. Dazu gehört die Aufbereitung von Vertriebskennzahlen in Form regelmäßiger Vertriebsreports, die Ermittlung und Interpretation vertrieblicher Steuergrößen für die Geschäftsleitung zur Entscheidungsvorbereitung und für die Vertriebseinheiten der BBBank zur Vertriebsunterstützung. Sie erstellen die Zielplanung für den Vertrieb im Rahmen der Jahreszielplanung der Gesamtbank und bereiten diese für die entsprechenden Gremien auf. Die Entwicklung und der Ausbau der "Aktivitätenbasierten Vertriebssteuerung" gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie die Betreuung der Personalbedarfsrechnung (PBR) aus vertrieblicher Sicht. Durch Analysen und Empfehlungen unterstützen Sie außerdem regionale Filialstandortentscheidungen. Die Schaffung von Transparenz über aktuelle Trends und Herausforderungen für den Bankvertrieb erzeugen Sie durch gezielte Wettbewerbsbeobachtung. Abgerundet wird ihr Aufgabenprofil durch die aktive Mitarbeit bei bereichsübergreifenden Projekten. Ihre analytische und vernetzte Denkweise ermöglicht Ihnen die sach- und lösungsorientierte Interaktion mit anderen Unternehmensbereichen.

### Was bringen Sie mit?

- ✓ Abgeschlossene Berufsausbildung als Bankkaufmann/-frau mit idealerweise darauf aufbauender Weiterbildung oder Bank- bzw. betriebswirtschaftliches Studium\*
- ✓ Sie besitzen sehr gute konzeptionelle Fähigkeiten und haben Erfahrung im Projektmanagement.
- ✓ Sicherer Umgang mit dem Banksystem agree 21 und unserem CRM-System EKK/GenoData GDIX.
- ✓ Sie denken aus der Sicht des Kunden und haben Spaß am vertrieblichen Erfolg.
- ✓ Sie übernehmen gerne Verantwortung und treffen auch in unsicheren Situationen Entscheidungen.
- ✓ Einsatzbereitschaft und Lösungsorientierung zeichnet Sie aus.

\* oder vergleichbare Ausbildung



**Ranklotzen statt resignieren.**  
So lautet unsere Devise.

**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@bbbk.de](mailto:bewerbung@bbbk.de). Bitte beachten Sie, dass wir aus Sicherheitsgründen ausschließlich Dateianhänge als PDF oder JPEG entgegennehmen können.