



Die Volksbank in Südwestfalen eG zählt mit einer Bilanzsumme in Höhe von 4,5 Mrd. € zu den großen genossenschaftlichen Regionalbanken in NRW. Mit Hauptstellen in Siegen und Lüdenscheid beschäftigt sie etwa 550 Mitarbeitende und betreibt 27 Geschäftsstellen in ihrem Geschäftsgebiet. Dieses erstreckt sich über weite Teile der Kreise Siegen-Wittgenstein und Märkischer Kreis. Sie ist damit in einer wirtschaftlich starken und industriell geprägten Region Deutschlands verankert, die durch mittelständische Unternehmen, zahlreiche Weltmarktführer und eine hohe Innovationskraft geprägt ist. Die Führungs- und Unternehmenskultur der Volksbank in Südwestfalen ist von genossenschaftlichen Werten, Verantwortungsbewusstsein und einer ausgeprägten Kundenorientierung geprägt. Sie setzt auf eine synergetische Führungs- und Kommunikationskultur, die Partizipation, Zusammenarbeit und Wertschätzung fördert und dabei Spezialistentum und Innovation unterstützt. Vertrauen, Integrität und hohe Qualität in Dienstleistungen und Produkten bilden die Grundlage für Reputation und Kundenzufriedenheit.

Im Zuge eines vorausschauend geplanten Generationenwechsels wird die Bank das Vorstandsgremium von zwei auf drei Vorstandsmitglieder (m/w/d) erweitern. In diesem Rahmen stehen zwei Vorstandspositionen zur perspektivischen Besetzung an, darunter das

Mitglied des Vorstands (m|w|d) Vertrieb

Die Besetzung der Position ist ab Januar 2027 in der Rolle eines/r Generalbevollmächtigten oder eines Mitglieds des Vorstands (m/w/d) geplant. Das Vorstandsressort umfasst die Verantwortung für die Bereiche Firmenkundenbank, Private Banking, Privatkundengeschäft Omni-Kanal, Immobilienfinanzierung und -vermittlung, Payment und Treasury.

Aufgabenbereich:

- Strategische Ausrichtung und Steuerung der Bank gemeinsam im Vorstandsgremium. Gemeinschaftliche Forcierung und konsequente Umsetzung des Transformationsprozesses der Bank
- Repräsentation der Bank im wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Umfeld
- Übersetzung der Gesamtbankstrategie in konkrete, bereichsübergreifende Vertriebsziele und -aktivitäten
- Sicherstellung der Omnikanal-Ausrichtung und eines konsistenten Kundenerlebnisses über alle Marktsegmente
- Verantwortung für die Wachstums- und Ertragsziele. Stärkung der Marktanteile, insbesondere im Private Banking sowie im Firmenkundengeschäft
- Ausbau von innovativen Produkt- und Dienstleistungsangeboten („Beyond-Banking“)
- Positionierung der Bank als innovativer Partner im Ökosystem Immobilie und Wohnen
- Förderung nachhaltiger Finanzierungen, Integration von ESG-Kriterien in Kredit- und Anlageentscheidungen
- Forcierung der Digitalisierung und verstärkter datengestützter Vertriebsimpulse in allen Kundensegmenten
- Ausbau einer synergetischen Führungs- und Kommunikationskultur, basierend auf Wertschätzung, Transparenz und gemeinsamer Zielorientierung, mit agilen Methoden
- Konstruktive Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat, dem Betriebsrat sowie innerhalb des Vorstandsgremiums

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, Rechtswissenschaften, o. ä. bzw. Bankausbildung mit Zusatzqualifikation
- Erfüllung von Kriterien für die Geschäftsleitereignung (teilweise oder vollumfänglich)
- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb auf Bereichsleitungs- oder Vorstandsebene eines Kreditinstituts, vorzugsweise einer Genossenschaftsbank / Regionalbank oder einer Geschäftsbank
- Einschlägige Erfahrung in der Begleitung komplexer Transformationsprozesse
- Sichere Kenntnisse der regulatorischen Anforderungen
- Nachweisbare Erfolge in der strategischen Ausrichtung und Führung von Vertriebseinheiten in vergleichbaren oder größeren Kreditinstituten
- Mehrjährige Erfahrung im klassischen Firmenkundengeschäft, verbunden mit tiefgehender Kreditexpertise im risikorelevanten Geschäft und ausgeprägter Kompetenz in der Durchdringung komplexer Geschäftsmodelle
- Expertise in der Steuerung von Wachstumsstrategien im Private Banking, u. a. über die Verzahnung des Segments mit dem Firmenkundengeschäft
- Erfahrung im nachhaltigen Aufbau von Kundenbeziehungen und -netzwerken. Fähigkeit und Wille sich in der Region intensiv zu vernetzen und die Bank zu repräsentieren
- Fundiertes Know-how in Prozessmanagement, Digitalisierung und Business Analytics
- Idealerweise erste Erfahrung in der Gremienarbeit
- Bereitschaft den Lebensmittelpunkt im Geschäftsgebiet zu haben

Bewerben Sie sich bitte **bis zum 05.11.2025** über [Kienbaum Jobs](#) mit Ihren aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben und ausführlicher Lebenslauf, Zeugniskopien sowie Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglicher Eintrittstermin) unter der **Kennziffer 50599**.

Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.

Informationen zu unserem Umgang mit Ihren Daten erhalten Sie [hier](#).