

Die Volksbank Mittlerer Neckar eG liegt mit den drei Hauptstellen in Esslingen am Neckar, Kirchheim unter Teck und Nürtingen in einer landschaftlich reizvollen und wirtschaftlich dynamischen Region. Heute zählt das Institut mit einer Bilanzsumme von 6 Mrd. € und rund 750 engagierten Mitarbeitenden sowie einer starken regionalen Verankerung zu den bedeutendsten Genossenschaftsbanken Baden-Württembergs. Im Zuge einer altersbedingten Nachfolgeregelung wird eine vertriebsstarke Persönlichkeit gesucht.

Vorstandsmitglied Firmenkunden und Private Banking

Aufgabenschwerpunkte. Gemeinsam mit Ihren Vorstandskollegen übernehmen Sie in dieser Funktion Verantwortung für die Leitung und strategische Ausrichtung der Volksbank Mittlerer Neckar eG. Ziel ist es, die positive Entwicklung der Bank weiter fortzusetzen und die gute Position des Hauses im Geschäftsgebiet zu festigen sowie zukunftsfähig auszubauen. Ihr Ressortzuschnitt umfasst das Firmenkundengeschäft, das Private Banking sowie den Bereich ‚Rund um die Immobilie‘ mit einer Führungsspanne von rund 145 Mitarbeitenden, davon 3 Bereichsleitungen. Sie gestalten damit die strategische Weiterentwicklung eines wesentlichen Teils des Vertriebes der Volksbank und treiben innovative, marktorientierte Lösungen voran. Abgerundet wird Ihr Aufgabenspektrum durch die team- und zielorientierte sowie wertschätzende Führung Ihres Teams sowie die Übernahme repräsentativer Funktionen.

Qualifikationen. Um dieser unternehmerischen Aufgabe gerecht zu werden, verfügen Sie basierend auf einer bankspezifischen Ausbildung über eine weiterführende Qualifikation in Form eines Hochschulstudiums oder eines vergleichbaren Abschlusses (z. B. Genossenschaftliches Bank-Führungsseminar). Die Erfüllung der Anforderungen an die Geschäftsleiterernennung gemäß § 25c KWG wird erwartet, kann aber im Einzelfall auch in einer kurzen Übergangszeit finalisiert werden. Im Rahmen Ihres bisherigen Engagements im Vorstand oder auf zweiter Führungsebene eines Kreditinstitutes haben Sie profunde und qualifizierte Erfahrungen im Vertrieb mit Schwerpunkt im Firmenkundenbereich gesammelt. Sie besitzen eine ausgeprägte Markt- und Kundenorientierung sowie eine spürbare Vertriebsaffinität. Persönlich überzeugen Sie mit Ihrem Selbstverständnis als Impulsgeber:in sowie durch Ihr souveränes Auftreten, Ihre Entscheidungsstärke sowie Ihre Kooperations- und Integrationsfähigkeit. Ausgeprägte logisch-analytische Fähigkeiten in Verbindung mit unternehmerischem Denken und Handeln runden Ihr Profil ab.

Ansprechpartnerinnen

Hannah Stienen
+49 (0) 221 / 20 50 61 65
hannah.stienen@ifp-online.de

Sabine Lutzius
+49 (0) 221 / 20 50 67 7

Wenn Sie diese Herausforderung in einem interessanten Unternehmensumfeld reizt, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) unter Angabe der Kennziffer **MA 60.927-BI** zu. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist selbstverständlich.