

Unser Auftraggeber ist ein großer Finanzdienstleister mit über 10.000 Mitarbeitern.

Zur Verstärkung seines Teams sucht unser Auftraggeber einen

Prozess- und Fachberater (IT) im Bereich Omnichannel für eine Bausparkasse (m/w)

Standorte: Raum Baden Württemberg

Ihre Aufgaben

Gestalten Sie mit unserem Auftraggeber die Zukunft digitaler Transformationen der „Who is Who“-Unternehmen in der Finanzwirtschaft. Sie arbeiten gemeinsam mit unserem Auftraggeber am Banking der Zukunft. Im Umfeld der Neuausrichtung des Vertriebs unterstützen Sie Omnichannel-Projekte und begleiten unseren Mandanten bei der Implementierung von modernen Vertriebsprozessen und –strukturen. Sie sind in der Lage agile Projektmethoden und Design Thinking mit ihren langjährigen Branchenerfahrungen in der Gestaltung von Vertriebsstrukturen der Finanzdienstleistungsindustrie zu kombinieren.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Sie leiten die Projekte unseres Kunden zur Optimierung der internen Vertriebsprozesse und -strukturen
- Sie entwickeln und implementieren Vertriebssysteme und Vertriebsmanagementlösungen
- Sie bringen die fachliche Expertise für den Aufbau und die Umgestaltung von Vertriebskonzeptionen ein
- Sie erstellen und implementieren Channel-Strategien, Digitale Marken- und Content-Strategien
- Sie entwickeln gemeinsam mit unseren Experten Beratungsansätze im Omnichannel-Umfeld und platzieren diese am Markt
- Sie sind als Experte Ansprechpartner für das Management der Bausparkasse

Ihr Profil

Teamfähigkeit, gesunder Pragmatismus, Engagement und viel Verantwortungsbewusstsein ermöglichen es Ihnen, Ziele schnell zu erreichen. Sie verfügen über:

- Ein abgeschlossenes Studium (z.B. Wirtschaftswissenschaften/ Wirtschaftsingenieur /Wirtschaftsinformatik) oder eine vergleichbare Ausbildung und Berufserfahrung in den Bereichen der Optimierung von Vertriebsstrukturen
- Ausgeprägte Leidenschaft und Gespür für Marken, Menschen und Trends, neue Technologien und Plattformen sowie eine hohe Innovationskraft
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Gestaltung von Vertriebsstrukturen und –prozessen sowie der Optimierung der Vertriebssteuerung als externer Berater in Banken
- Erfahrungen in der Realisierung der fachlichen Strategien im Rahmen von Prozess- und/oder IT-Umsetzungsprojekten
- Fundierte Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen bankfachlicher Geschäftsprozesse
- Sales-Erfahrungen im Beratungsumfeld mit Branchenschwerpunkt Omnichannel in Banken
- Sicheres Auftreten, hervorragende Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten sowie Präsentationssicherheit auf Managementebene
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Jocher Recruiting & Vertriebsmanagement GmbH

Herr Michael Jocher

Augsburger Strasse 41

86862 Dillishausen

Tel: +49 (0) 174 – 3 09 33 32

E-Mail: mjocher@jrv-management.de

Geboten werden Ihnen unter anderem

- umfangreiches Angebot an internen Seminaren zu den wichtigsten Themen in den Bereichen der Fach-, Methoden-, Sozial- und Persönliche Kompetenz sowie professionelle Coachings für eine Qualifizierung bei Bedarf
- bietet Karriereperspektiven für qualifizierte Fachkräfte genauso wie für Führungskräfte
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Umgesetztes Betriebliches Gesundheitsmanagement - "Corporate Health Company"
- Vielfältige Sozialleistungen

Reizt Sie diese interessante und herausfordernde Tätigkeit? Dann möchten wir Sie kennenlernen!
Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. (!) Gehaltvorstellung an:

Jocher Recruiting & Vertriebsmanagement GmbH

Herr Michael Jocher

Augsburger Strasse 41

86862 Dillishausen

Tel: +49 (0) 174 – 3 09 33 32

E-Mail: mjocher@jrv-management.de