



WER WIR SIND UND WAS WIR BIETEN:

Wir sind die Privatbank der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und insbesondere auf die Geschäftsfelder Private Banking / Wealth Management und Fondsdienstleistungen spezialisiert. Mit Assets under Management von mehr als 22,5 Milliarden Euro gehören wir zu den großen Vermögensverwaltern in Deutschland.

Unser Geschäftsmodell basiert auf der engen Kooperation mit den Volksbanken Raiffeisenbanken und unserer Präsenz an internationalen Finanzplätzen. Wir sind an neun Standorten in Deutschland sowie in Luxemburg und Zürich vertreten. Es ist diese Verbindung aus regional, national und international angesiedelter Vermögensexpertise und genossenschaftlichen Werten wie Partnerschaftlichkeit, Stabilität und Sicherheit, die unser Geschäftsmodell einzigartig und erfolgreich macht.

Für den Bereich **Private Wealth Management** suchen wir an den Standorten **Frankfurt und Luxemburg** in Vollzeit einen

Spezialist Vertriebsmanagement (m/w/d)

Das Vertriebsmanagement ist innerhalb des Segments Private Wealth Management verantwortlich für die Unterstützung des Vertriebs sowie die Koordination und Steuerung vertrieblicher Aktivitäten an den Standorten in Deutschland, Luxemburg und der Schweiz. Hierzu gehört als interner Dienstleister für unsere B2B-Vertriebseinheiten die Unterstützung für den Vertrieb VR-Banken, der die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Primärbanken der Genossenschaftlichen FinanzGruppe im Geschäftsfeld Private Banking fokussiert. Darüber hinaus ist das Team standortübergreifend zuständig für vielfältige Maßnahmen im Kontext regelmäßiger Vertriebsinitiativen im B2C-Vertrieb.

Ihre Aufgaben:

- Konzeption, Umsetzung und Weiterentwicklung der Prozesse im Rahmen der Koordination und zentralen Steuerung vertrieblicher Aktivitäten und Initiativen innerhalb des Segments
- Erstellung bzw. Koordination zielorientierter Leistungspakete zu definierten Vertriebsinitiativen, bestehend aus der Selektion relevanter Daten sowie Bereitstellung begleitender Präsentationen, Mailings, Veranstaltungskonzepte etc. zur Absicherung nachhaltigen Vertriebs Erfolgs
- Vertriebliche Schnittstelle zum Team CRM-Support mit dem Ziel, Vertriebsaktivitäten und -erfolge bestmöglich transparent zu machen und daraus Vertriebsimpulse abzuleiten
- Regelmäßiger Impulsgeber von Informationen und Umsetzungshinweisen zu vertrieblichen oder prozessualen Themen gegenüber den Vertriebsverantwortlichen innerhalb des Segments
- Enge Zusammenarbeit mit angrenzenden Fachbereichen, wie z. B. Portfoliomanagement, Marketing, Recht und Compliance etc.

Ihr Profil:

- Sie haben eine abgeschlossene bankfachliche Ausbildung und idealerweise ein Studium der Wirtschaftswissenschaften mit gutem Erfolg absolviert
- Sie verfügen idealerweise über Erfahrung im Vertriebsmanagement oder vertriebsunterstützenden Bereich einer Bank oder einem sonstigen Finanzdienstleister
- Projektbezogenes Arbeiten liegt Ihnen und Sie haben Spaß daran, sowohl konzeptionell als auch vertriebsorientiert tätig zu sein
- Sie kennzeichnet in besonderer Weise Ihre exzellente Ausdrucksform in Wort und Schrift und die Fähigkeit, auch komplexe Sachverhalte auf den Punkt zu bringen
- Sie beherrschen die gängigen MS-Office-Programme außerordentlich gut

Das bieten wir Ihnen:

- Sehr anspruchsvolle Aufgaben und langfristige Perspektiven im stabilen, nachhaltigen Umfeld einer der erfolgreichsten Bankengruppen Europas, der DZ BANK Gruppe
- Wachstumsorientierter Arbeitgeber, der Ihnen optimale Rahmenbedingungen in einem leistungsorientierten Umfeld und Perspektiven für Ihre persönliche Entwicklung bietet. Bei uns erwarten Sie ein Arbeitsumfeld geprägt von Wertschätzung für Ihr Können, ein partnerschaftliches Miteinander und eine attraktive, leistungsbezogene Vergütung
- Ein hervorragendes, kunden- und leistungsorientiertes Arbeitsklima mit professionellen und kompetenten Kollegen (m/w/d)
- Moderne Arbeitswelten an zentralem Standort, inklusive flexiblen und mobilen Arbeitsoptionen

Sind Sie interessiert?

Dazu nutzen Sie bitte unser **Online-Formular**. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen unser Leiter WM Consulting & Vertriebsmanagement Herr Steffen Schill unter der Telefonnummer +49 69 928 8355-91465 sowie Steffen.Schill@dz-privatbank.com zur Verfügung.