



## Regionaldirektor (m/w/d) Mitte

**Essen (hybrid möglich)** **Vollzeit** **Unbefristet**

Als sozial ökologisch ausgeprägte Bank ist die BANK IM BISTUM ESSEN eG in diversen Bereichen der Infrastruktur tätig. Neben kirchlichen Einrichtungen, der Gesundheitswirtschaft sowie Sozial- und Pflegeeinrichtungen stehen auch die Immobilienwirtschaft und Projekte aus dem Bereich der Erneuerbaren Energien im Fokus.

Zur Unterstützung eines großartigen Teams suchen wir zum nächstmöglichen Eintrittstermin eine Regionaldirektorin / einen Regionaldirektor für die Mitte Deutschlands mit Sitz in Essen.

### IHRE AUFGABE IST DIE PFLEGE UND DER WEITERE AUSBAU DES MARKTES:

- Übernahme der Vertriebsverantwortung sowohl im Aktiv- als auch im Passivgeschäft in den Bereichen kirchliche Einrichtungen, Sozial- und Pflegeeinrichtungen sowie Immobilienwirtschaft
- Sie tragen die Ertragsverantwortung unter Risikogesichtspunkten, und stellen eine eigene Strategie zur Markterschließung auf
- Daneben sichern und bauen Sie das bestehende Kundenportfolio weiter aus
- Sie stellen eine intensive, regelmäßige Kommunikation mit den Kunden und den Auf- und Ausbau eines entsprechenden Netzwerkes sicher
- Sie positionieren sich als strategischer Partner auf Augenhöhe mit sämtlichen Partnern
- Sie repräsentieren die BANK IM BISTUM ESSEN eG in dem von Ihnen verantworteten Markt und pflegen den Kontakt nicht nur zu den Kunden, sondern auch zu wichtigen Institutionen, Multiplikatoren, Aufsichtsräten etc.
- Sie nehmen an funktions- und branchenspezifischen Fach- und Netzwerkveranstaltungen teil und richten selbst Kundenveranstaltungen aus
- Neben der aktiven Kundenansprache erkennen Sie Cross-Selling-Ansätze und verhandeln Kreditanträge im Sinne der Geschäfts- und Risikostrategie der Bank
- Als bankinterner Dienstleister stellen Sie Ihr eigenes Spezialwissen anderen Funktionen im Hause zur Verfügung. Sie sind der erste Ansprechpartner in der Bank für das genannte Marktsegment
- Daneben stellen Sie den Kreditprozess in der Bank sicher, verhandeln Kreditverträge und begleiten in Zusammenarbeit mit den Beratern aus dem Vermögensmanagement die gesamte Palette im Aktiv- und Passivgeschäft

### IHR PROFIL:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung nebst Studium oder vergleichbar
- Langjährige Berufserfahrung in der ganzheitlichen Betreuung von Institutionellen Kunden, speziell im Kreditgeschäft einer Bank
- Sie handeln unternehmerisch und identifizieren sich mit den Zielen und der strategischen Ausrichtung der Bank
- Langjährige Erfahrung bei der Etablierung in neuen Märkten
- Hervorragende Selbstorganisation
- Sehr hohe Service- und Dienstleistungsorientierung gepaart mit Entscheidungsfreude
- Hohe Überzeugungs- und Durchsetzungsstärke bei einer verantwortungsvollen und strukturierten Arbeitsweise
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick gepaart mit einem hohen Qualitätsanspruch und einer absoluten Zuverlässigkeit
- Freundliches, verbindliches Auftreten und klare, zugewandte Kommunikation (digital und persönlich) im Umgang mit internen und externen Kunden und Geschäftspartnern
- Ausgeprägte Teamfähigkeit und sehr hohe Integrität
- Fundierte Kenntnisse MS-Office Produkte
- Sehr gute deutsche Sprachkenntnisse in Wort und Schrift, möglichst gute Kenntnisse der englischen Sprache

### IHRE BENEFITS:

- 100% feste Vergütung – 14 Gehälter
- Großzügiger Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Flexible Arbeitszeit mit der Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- 30 Tage Urlaub
- Angebote zur Förderung Ihrer Gesundheit
- JobTicket, JobRad, Zuschuss zum Mittagessen und Corporate-Benefit-Plattform
- Wertschätzendes Umfeld, in dem Sie sich weiterentwickeln können.

### KONTAKT

- Sind Sie interessiert? – Dann bewerben Sie sich [hier online](#)
- Noch Fragen? – Für weitere Auskünfte wenden Sie sich an [Anja Langa](#) (Tel. 0201 2209 420)