



#zukunftsorientiert

Wir arbeiten bei der Volksbank
Kassel Göttingen, weil uns

Innovation **Mut**
Weiterentwicklung

wichtig sind!

*Wir sind Genossenschaft.
Gestatten Sie mit!*

Impuls- und Kampagnenmanager (m/ w/ d)

Arbeitsort: Kassel oder Göttingen || Arbeitszeit: Vollzeit (39 Stunden/ Woche) oder Teilzeit || Anstellungsform: Unbefristet

Wir sind eine mittelständische Genossenschaftsbank in der Region Nordhessen und Südniedersachsen mit rund 500 Mitarbeiter*innen. Gemeinsam gestalten wir mit Leidenschaft die Finanzgeschäfte unserer mehr als 110.000 Privat- und Firmenkund*innen. Hierbei zeichnet uns unser lebensbegleitender Beratungsansatz aus: Wir fokussieren eine kontinuierliche, zuverlässige Partnerschaft auf Augenhöhe und eine zukunftsweisende Ausrichtung unserer Geschäftstätigkeit. **Wir sind mehr als Bank. Wir sind Genossenschaft. Gestalten Sie mit!**

Als Impuls- und Kampagnenmanager*in sind Sie verantwortlich für die zentrale Interaktion mit unseren Privat- und Firmenkund*innen. Mit dem Blick auf die Vertriebsziele aller Marktbereiche planen und steuern Sie Vertriebsaktivitäten über unsere Online- und Offline-Kanäle und stellen hierbei eine ganzheitliche, aufeinander abgestimmte, Nutzung sicher. Darüber hinaus liegt ein inhaltlicher Schwerpunkt in der Initiierung und Umsetzung der regelmäßigen Kundensegmentierung sowie der Durchführung von individuellen Umschlüsselungen der Kundenzuordnungen.

Ihre Rolle in unserem Team – hier gestalten Sie mit:

- **Sie wirken** an der Entwicklung und Umsetzung einer ganzheitlichen und kundenzentrierten Omnikanalausrichtung unserer Genossenschaft mit. Hierbei legen Sie Wert auf eine nahtlose Verknüpfung von Online- und Offline-Vertriebskanälen.
- **Sie unterstützen** bei der Jahres-/Zielplanung sowie der Erstellung und Umsetzung der Vertriebs- und Marketingplanung. Auch die Erstellung von Vertriebskanal- und Leistungsprofilen zählt zu Ihren Aufgaben.
- **Sie setzen** zentrale Maßnahmen zur Ansprache unserer Kund*innen um (inkl. Zielgruppendefinition, Themenauswahl sowie Definition des geeigneten Vertriebskanals).
- **Sie entwickeln** (innovative) Ideen für zielführende Vertriebsimpulse zur Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen sowie zur Gewinnung neuer Kund*innen. Zudem beurteilen Sie zentrale Impulse unserer Verbundpartner im Hinblick auf den Nutzen und die Umsetzbarkeit.
- **Sie werten** zentrale Vertriebsaktivitäten aus, nehmen eine Visualisierung vor und beurteilen den Erfolg anhand konkreter Kennzahlen.
- **Sie initiieren** und begleiten die (Weiter-)Entwicklung des vertrieblichen Datenmanagements mit dem Fokus auf die Erweiterung und Verknüpfung des vorhandenen Datenmaterials.
- **Sie wirken** innerhalb Ihres Funktionsbereiches bei der kontinuierlichen Verbesserung und Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse mit.

Ihr Profil – das bringen Sie mit:

- **Sie verfügen** über eine abgeschlossene Bankausbildung. Alternativ haben Sie erfolgreich ein Studium mit bankfachlichem Hintergrund oder eine vergleichbare Aus-/ Weiterbildung absolviert.
- **Sie besitzen** idealerweise erste praktische Erfahrungen im Vertriebsmanagement oder -marketing – idealerweise in einer Bank.
- **Sie sind** idealerweise sicher in der Anwendung von Microsoft-Office (insbesondere Excel) und haben bereits Erfahrung mit der Erstellung und Aufbereitung von Datenauswertungen gesammelt.
- **Sie interagieren** schriftlich und mündlich sicher auf Deutsch (mind. C1).
- **Sie haben** ein allgemeines Verständnis für die Organisation von Kundenzuordnungen und sind motiviert, sich in Ihrem Aufgabenbereich kontinuierlich weiterzuentwickeln.
- **Sie denken** und handeln vertriebsorientiert. Es fällt es Ihnen leicht, die (latenten) Bedarfe von Kund*innen zu erkennen und mögliche Vertriebspotenziale zu identifizieren.
- **Sie gestalten** die Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen konstruktiv und ergebnisorientiert. Hierbei kommunizieren Sie klar, zielgruppengerecht und transparent.
- **Sie arbeiten** selbstständig, sorgfältig und verantwortungsbewusst. An die Ergebnisse Ihrer Arbeit haben Sie einen hohen Qualitätsanspruch.

Unsere Benefits



Gehalts- und Sozialleistungen

Ein Vergütungspaket bestehend aus einem Grundgehalt von 41.500 € bis 51.500 € (inkl. 13. Gehalt), erfolgsabhängiger Bonuszahlung, betrieblicher Altersvorsorge, vermögenswirksamer Leistungen, Job-Ticket, Job-Rad und Studienförderung.



Work-Life-Balance

Eine Unternehmenskultur, die die Vereinbarkeit von Privat- und Berufsleben durch 30 Urlaubstage im Jahr (bei Vollzeittätigkeit), individuelle Teilzeitmodelle, flexible Arbeitszeiten (06:00 - 20:00 Uhr), mobile Arbeit, Betriebskindergarten und Ferienbetreuung sowie Sonderurlaub unterstützt.



Weiterbildung und Entwicklung

Ein umfangreiches internes und externes Seminarangebot zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung sowie regelmäßige Feedbackgespräche.



Gesundheitsförderung

Ein vielfältiges Angebot von gesundheitserhaltenden und -fördernden Maßnahmen wie z. B. Business-Yoga, Augenuntersuchung, Gesundheits-Check sowie Ernährungskurse.



Ihre Ansprechpartnerin: Sabrina Kolacki
Telefon: 0561/7893-1143
E-Mail: sabrina.kolacki@vobakg.de
LinkedIn: Sabrina Kolacki

Weitere Informationen und Bewerbung unter www.vobakg.de/karriere

 **Volksbank**
Kassel Göttingen

