



**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Wir sind DIE erfolgreiche Genossenschaft, mit einer Bilanzsumme von 723 Mio. EUR und 106 Mitarbeiter, in der Bezirkshauptstadt Niederbayerns. Solidarität, Transparenz und Vertrauen prägen nicht nur das Verhältnis zu unseren Kunden, sondern auch zu unseren Mitarbeitern.

Unsere Mission: Zusammen – Leben – Einfach – Machen!

Bewerben Sie sich zum nächstmöglichen Zeitpunkt in **Vollzeit** als:

Mitarbeiter Vertriebssteuerung (m/w/d)

Sie werden Teil unserer Gemeinschaft:

- motivierte Kolleginnen und Kollegen, die Sie von Anfang an in das Team einbinden und unterstützen
- gutes Betriebsklima mit familiärer Arbeitsatmosphäre
- attraktive Vergütung
- flexible Arbeitszeiten, Vertrauensarbeitszeit
- Homeoffice Möglichkeit inkl. Ausstattung
- hervorragende Weiterbildungsmöglichkeiten
- zusätzliche Benefits (u. a. Beihilfe- und Unfallversicherung, Dienstfahrrad-Leasing, uvm.)

Kernfunktion der Stelle:

- Überwachung und Weiterentwicklung der Produktpalette
- Produktinformationen
- Produktmanager: Ansprechpartner für Verbundmitarbeiter
- Kampagnenmanagement: Planung und Ausführung von Vertriebsaktionen
- Vertriebscontrolling und Aktivitätencontrolling
- Erarbeitung von Zielgruppenkonzepten
- Zustimmungskampagnen zur Einholung von Kundeneinwilligungen
- Erstellung der Jahresplanung
- Koordination und Abstimmung der Aktivitäten sämtlicher Vertriebseinheiten der Bank aufeinander (Querschnittsfunktion)
- Vertriebsunterstützung
- Beobachtung der Mitwettbewerber, Konditionsvergleiche und Änderungsanstoß in der Vertriebsrunde
- Marktforschung/ -analysen und Bewertung der Marktdaten
- Gestaltung des Vertriebswege-Mix
- Entwicklung von Kundenbindungsinstrumenten

Öffentlichkeitsarbeit:

- Kundenbefragungen
- Gestaltung/ Erstellung Geschäftsbericht

Sonstiges:

- Sonderaufgaben für den Vorstand

Dahinter stehen Sie als Mensch:

- abgeschlossene Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau (m/w/d) idealerweise Weiterbildung zum/zur Bankfachwirt/-in (m/w/d)
- umfassende Kenntnisse im Bereich Vertrieb
- umfassende Kenntnisse mit den gängigen MS Office Anwendungen
- freundliche, hilfsbereite, zuvorkommende Wesensart und sehr gute Umgangsformen
- unternehmerisches Denken, Teamorientierung und Flexibilität
- konsequente Umsetzung eines ganzheitlichen Beratungsansatzes und unserer Vertriebskonzeption
- Verantwortungsbewusstsein, eine effiziente und selbstständige Arbeitsweise und ein kooperativer Arbeitsstil
- sicheres, authentisches und verbindliches Auftreten
- hohe Eigeninitiative und -motivation

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann senden Sie uns bitte zeitnah Ihre Online-Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittsdatums.

Nutzen Sie hierfür den Button
„**Jetzt hier bewerben**“.

www.vrla.de/karriere

