

Echte Perspektiven? Bei der Reisebank Gold wert!



Ihr neuer Arbeitgeber ist eine Bank, die anders ist als alle anderen. Sie legt kein Geld an und vergibt auch keine Kredite. In unseren rund 85 Filialen erhalten unsere Kund*innen Bargeld in diversen Landeswährungen, kartenbasierte Zahlungsmöglichkeiten, kontolosen Geldtransfer sowie Edelmetalle in Form von Münzen und Barren. Eingebettet in die Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken sind wir eine hundertprozentige Tochter der DZ BANK AG und verbinden eine ca. 100 Jahre währende Historie mit einem starken Netzwerk. Unsere rund 500 Beschäftigten finden Sie dort, wo Menschen zu Reisen aufbrechen oder ankommen: an Flughäfen, Bahnhöfen und in attraktiver Innenstadtlage. **Werden auch Sie Teil unseres Teams!**

Für unsere Zentrale in **Frankfurt am Main** suchen wir **ab sofort** einen

Spezialist Vertriebscontrolling mit Schwerpunkt Marketing (m/w/d)

Diese Perspektive bieten wir Ihnen:

- Entwicklung und Umsetzung kanalübergreifender Vertriebsstrategien sowie Markt- und Zielgruppenanalysen zur Identifikation von Wachstumspotenzialen
- Mitwirkung bei der Planung von Produkten und Angeboten je Vertriebskanal
- Betreuung und Weiterentwicklung des CRM-Systems (Microsoft Dynamics), Sicherstellung der Datenqualität und Ableitung von Handlungsempfehlungen aus CRM-Daten
- Unterstützung bei der Automatisierung und Optimierung von Abläufen im Vertrieb,
- Entwicklung von Preisstrategien, Durchführung von Preisanalysen und Wettbewerbsvergleichen sowie Umsetzung von Preisaktionen
- Planung und Koordination von Vertriebsaktionen und Kampagnen, Steuerung von Leadmanagement-Prozessen
- Erstellung von Reportings und Dashboards zur Vertriebsleistung, Optimierung von Maßnahmen, KPI Steuerung

Diese Qualifikation bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium in Wirtschaft, Marketing, Bankwesen oder vergleichbar
- Erfahrung in der Vertriebssteuerung, idealerweise in der Banken- oder Finanzbranche, gerne mit Hintergrund in der genossenschaftlichen Finanzgruppe
- CRM-Know-how (Microsoft Dynamics), Power BI, Lead-Management, Opportunity-Tracking, Kundenhistorie, Forecasting, Automatisierung von Vertriebsprozessen
- Erfahrung im Pricing oder Angebotsmanagement von Vorteil
- Analytisches Denkvermögen und Affinität zu Zahlen
- Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit

Und das bieten wir:

Bei uns sind Sie Mensch - und keine Nummer! Wir legen hohen Wert auf einen kollegialen, respektvollen und ehrlichen Umgang miteinander. Wir schätzen die Vielfalt aller Mitarbeitenden und ermutigen alle Interessierten zur Bewerbung, unabhängig von ethnischer und sozialer Herkunft, Alter, Religion, Geschlecht, Behinderung, sexueller Orientierung oder Identität.

Wir vergüten Ihre Leistung mit einem attraktiven Gehalt und vielen Benefits, wie z. B.:

- Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenzusatzversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Möglichkeit zur mobilen Arbeit
- Vielfältige Angebote rund um die Themen Fitness und Gesundheit
- Mitarbeiter Kommunikations App
- Umfangreiche Weiterbildungsangebote
- Jobrad und Technik-Leasing

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte bewerben Sie sich über unser Online-Bewerberportal „Check in“.