



AUS AKTUELLEM ANLASS

Wir führen Telefon-/
Video-Interviews

Richtungsweisend.



Wir sind Experten für alle Themen rund um Banking und Informationstechnologie der genossenschaftlichen Finanzgruppe und bieten unseren Kunden speziell auf sie zugeschnittene IT-Lösungen: vom Rechenzentrumsbetrieb über Online-Bankverfahren bis hin zur Beratung bei zukunftsweisenden Innovationen. Mit Ideenreichtum und Begeisterung arbeiten wir täglich daran, Bankprozesse digitaler, einfacher und effizienter zu gestalten.

Unser Ziel als IT-Dienstleister ist es, neue Marktanforderungen in unser Lösungsportfolio zu integrieren, innovative Kommunikationswege zu Kunden auszubauen, dabei für maximale Sicherheit zu sorgen und eine hohe Beratungsqualität sicherzustellen – für herausragende Kundenerlebnisse.

Im Rahmen unseres neuen Collaboration-Modells – in Anlehnung an das Spotify-Modell – suchen wir zur fachlichen Führung von standortübergreifenden Teams einen

Tribe Lead (m/w/d) Vertriebswege der Zukunft

Karlsruhe | München | Münster

Diese Rolle füllen Sie aus

- Sie übernehmen die fachliche Führung des Tribes „Vertriebswege der Zukunft“ mit rund 50 Mitarbeitern. Gemeinsam mit dem People Lead – der personellen Führungskraft – stellen Sie die Zielerreichung sicher und tragen so wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei.
- Sie verantworten die Weiterentwicklung und Bereitstellung der verschiedenen Zugangswege zu unserer Vertriebsplattform und sorgen für ein herausragendes kanalübergreifendes Service-Erlebnis für Kunden und Mitarbeiter aus Bankfiliale, Callcenter und Genossenschaftlicher Finanzgruppe.
- Sie steuern die Weiterentwicklung des Online-Vertriebsportals in den offenen und geschlossenen Bereichen und gewährleisten gleichzeitig einen komfortablen Zugang über Mobile Apps (Android/iOS) oder unser Content-Management-System, E-Postfach, Individualisierung der Vertriebsplattform.
- Sie erkennen fachlich relevante Zukunftsthemen und setzen diese gemeinsam mit den Kunden in agilen Teams um. Aktuell steht hier die Einbindung von Sprachlösungen im Vordergrund.
- Sie verantworten das Content und Brand Management für eine effiziente Markenkommunikation auf der Vertriebsplattform.

Das qualifiziert Sie

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts)Informatik oder Wirtschaftswissenschaften. Idealerweise haben Sie bereits Erfahrungen in der Banken-, Software- bzw. IT-Dienstleistungsbranche gesammelt.
- Sie haben mindestens 3 Jahre lang große Teams mit Budgetverantwortung im Bereich Online-Vertrieb oder Omni-Channel-Management geführt und haben ausgeprägte Erfahrung darin, fachliche Anforderungen in Use Cases für die IT zu übersetzen.
- Sie denken kundenorientiert, sind ausgesprochen zukunftsaffin und begeistern sich und Ihre Mitarbeiter für Trends und neue Technologien.
- Sie sind ein exzellenter Teamplayer und Netzwerker mit einer Hands-on-Mentalität.

Das bieten wir

Viel mehr als ein Job: Als Tribe Lead bei der Fiducia & GAD können Sie Ihre Stärken optimal einsetzen – strategisch, fachlich und persönlich.

- Große Gestaltungsfreiheit in einem agilen Arbeitsumfeld
- Spannende Herausforderungen in hochmotivierten Teams
- Ausgewogene Work-Life-Balance mit interessanten Benefits
- Ausgeprägte Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten

Jetzt online bewerben.

fiduciagad.de/karriere
Kennziffer: JA02TL01

Fiducia & GAD IT AG | Personalmanagement | Jessica Arcuri
Tel.: +49 721 4004-2129 oder via **XING**

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit steht im gesamten Text die männliche Form stellvertretend für Personen aller Geschlechter.

