



## Als Wissensexperte machen Sie Nägel mit Köpfen.



Wir sind Experten für alle Themen rund um Banking und Informationstechnologie der genossenschaftlichen Finanz-Gruppe 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 einen

### Principal Expert (m/w/d) Zielgruppe Privatkunden

Karlsruhe | München | Münster

#### Diese Rolle füllen Sie aus

- Sie verantworten die Konzeption und Entwicklung innovativer digitaler Beratungs-, Vertriebs- und Servicelösungen für die Banken und Unternehmen der genossenschaftlichen FinanzGruppe im Privatkunden-Segment.
- Sie erstellen und aktualisieren das fachliche Zielbild der Vertriebs- und Servicelösungen, leiten daraus eine umfassende Bedarfsanalyse ab und stellen die Umsetzung in den Tribes sicher.
- Sie agieren als fachlicher Berater für den Geschäftsfeld-Lead und die Tribe Leads der Zielgruppe Privatkunden und arbeiten bei strategisch wichtigen Vorhaben mit.
- Dazu beobachten Sie den Markt, greifen relevante Entwicklungen auf und treiben die Weiterentwicklung zielgruppenspezifischer Vertriebs- und Servicelösungen mit passgenauen Angebots- und Leistungsportfolios voran.
- Sie präsentieren Ideen, Ansätze und Ergebnisse auf internen und externen Veranstaltungen und Messen.
- Sie kennen die Lösungen im Privatkundenvertrieb inkl. Konto, Karte und Anlage.
- Sie übernehmen für Ihren Verantwortungsbereich die Kommunikation und Abstimmung mit den Koordinations- und Entscheidungsgremien – intern und über die genossenschaftliche FinanzGruppe hinweg.

#### Das qualifiziert Sie

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes relevantes Studium, z. B. im Bereich Wirtschaftswissenschaften, oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Sie haben mindestens 3 Jahre lang verantwortlich als Berater im Vertriebsumfeld gearbeitet und bringen fundierte Branchen- und Marktkenntnisse im Themenkomplex Privatkunden mit.
- Sie sind sowohl mit der Aufbau- und Ablauforganisation einer Bank als auch mit den Bedürfnissen und dem Verhalten von Kunden in der digitalen Welt bestens vertraut und können diese Kenntnisse in passgenaue Lösungen überführen.
- Sie kennen die Lösungen im Privatkundenvertrieb inkl. Konto, Karte und Anlage.
- Sie sind IT-affin, agieren ausgesprochen kundenorientiert und sind routiniert im Präsentieren von Konzepten und Ergebnissen.

#### 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: JA02EX5

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.

