



AUS AKTUELLEM ANLASS
Wir führen Telefon-/
Video-Interviews

Wir suchen Mitarbeiter, die bei uns für frischen Wind sorgen.



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.

Wir leben Collaboration in Anlehnung an das Spotify-Modell und suchen Sie für unser Geschäftsfeld Connected Solutions im Tribe Customer Management.

(Senior) Business Development Manager (m/w/d)

Karlsruhe | Münster – unbefristete Festanstellung

Aufgaben mit Perspektiven

- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen und Recherchen, Identifizierung potenzieller Themen und Trends für unsere Kunden, Bewertung der Marktchancen und -risiken
- Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen in enger Zusammenarbeit mit den Tribe Leads, deren Product Ownern sowie weiteren Experten/Stakeholdern
- Übersetzung von Kundenfeedback und Nutzerdaten in Customer Journey Maps, Erarbeitung von echten Mehrwerten, um konkrete Kundenprobleme zu lösen
- Platzierung neuer Geschäftschancen, Enablement des Vertriebes und Begleitung der ersten Geschäftstreffen mit potenziellen Kunden
- Entwicklung einer Wachstumsstrategie, die sich sowohl auf finanziellen Gewinn als auch auf Kundenzufriedenheit konzentriert
- Kunden- und Partneranalyse zur Ableitung und Umsetzung von geeigneten Maßnahmen zur Sicherstellung der Business-Ziele

Persönlichkeit mit Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung und Marktkenntnisse in der IT-Branche als Business Development Manager, Sales Executive oder Senior Product Manager
- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaftslehre oder eine vergleichbare Qualifikation
- Ausgeprägte Kenntnisse in der Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Persönlichkeit mit hoher Ergebnisorientierung, Umsetzungsstärke und Eigenverantwortung
- Starkes unternehmerisches und umsatzförderndes Denken
- Überzeugendes, sicheres Auftreten und Kommunikationsstärke
- Know-how in den Bereichen Technologie- oder Innovationsmanagement

Was uns ausmacht

Gemeinsam zum Erfolg: Im Team der Fiducia & GAD gestalten Sie das Banking von morgen.

- Neugierig statt gewöhnlich, kreativ statt konventionell
- Auf IT spezialisiert, in der Denkweise von Bankern zuhause
- Fokussiert auf das, worauf es unseren Kunden ankommt
- Soziales Engagement in Verbindung mit unseren genossenschaftlichen Werten

Was wir bieten

Viel mehr als ein Job: Bei der Fiducia & GAD können Sie Ihre Stärken optimal einsetzen – fachlich wie persönlich.

- Vielfältige Onboarding-Maßnahmen und regelmäßige Willkommensveranstaltung #enter
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und attraktive Nebenleistungen
- Sportaktivitäten, Gesundheitsvorsorge und Betriebsrestaurants
- Breite Angebotspalette zur fachlichen und persönlichen Weiterbildung

Jetzt online bewerben.

fiduciagad.de/karriere
Kennziffer: RB27 COSCMA

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

Fiducia & GAD IT AG
Renate Bäumer | People Management | **XING**

