



Einzigartige Karrieremöglichkeiten für einzigartige Talente

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

Vertriebs- und Produktmanager (m/w/d)

Das sind wir:

Wir sind eine moderne und leistungsstarke Universalbank mit Sitz in Mönchengladbach. Als Mitglied der genossenschaftlichen Finanzgruppe sind wir vor Ort mit 120 Mitarbeitenden und einer Bilanzsumme von rund 950 Mio. Euro tätig. Als regionaler Arbeitgeber nehmen wir unsere Aufgabe gegenüber unseren Mitarbeitenden mit großer Verantwortung wahr. Lokale Verbundenheit, Sicherheit, sowie Vereinbarkeit von Leben und Beruf bilden eine Einheit – natürlich mit Chancen und Herausforderungen, die Sie bei uns finden. Führen Sie mit uns gemeinsam unsere Bank in die Zukunft.

Das ist Ihr Tätigkeitsbereich:

- Mitwirkung bei der Planung und Steuerung der Vertriebsaktivitäten unter Berücksichtigung der bankinternen Geschäftsstrategie,
- Weiterentwicklung bestehender Auswertungen und Reportings / Automatisierung wiederkehrende Analysen,
- Effiziente Datenaufbereitung für Vertriebssteuerung und das Kampagnenmanagement,
- Produktadministration und Steuerung von Eigen- und Verbundprodukten
- Unterstützung von Bereichsübergreifenden Projekten zur Optimierung und Digitalisierung von Prozessen im Produkt-, Daten- und Vertriebsmanagement
- Mitwirkung bei der Planung und Steuerung der Leistungs- und Preispolitik unter Berücksichtigung der bankinternen Geschäftsstrategie,
- Mitwirkung und Abwicklung von Kampagnen und Vertriebsimpulsen sowie Aktionen von Institutionen der genossenschaftlichen Finanzgruppe,
- Erstellung von Auswertungen und Reportings aus verschiedenen Datenquellen,
- Empfängergerichte Präsentation von Daten und Ergebnissen.

Das wünschen wir uns von Ihnen:

- Sie besitzen eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung, idealerweise als Bankkaufmann (m/w/d) und erste Erfahrung im Bankgeschäft sowie eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung.
- Sie haben Kenntnisse unserer Produktpalette sowie des Verbundgeschäftes.
- Zielstrebiges und proaktives Handeln mit hoher Eigenmotivation machen Sie genauso aus wie eine große Lernbereitschaft mit dem Willen, Verantwortung zu übernehmen.
- Sie besitzen hohe analytische Denkweise und eine ausgesprochene Freude am Umgang mit neuen Medien.

Dieses und weitere Stellenangebote finden Sie auf unserer Homepage unter:

www.gladbacher-bank.de/karriere

Bitte bewerben Sie sich ausschließlich über unser Online-Stellenportal.

Das dürfen Sie von uns erwarten:

Wir verfügen über eine gute Verkehrsanbindung zu unseren Standorten. Neben attraktiven tarifvertraglichen Leistungen wie 13 Monatsgehältern, Vermögenswirksamen Leistungen und 30 Urlaubstagen erhalten unsere Mitarbeitenden einen Arbeitgeberzuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, Angestellten-Konditionen für sich und ihre Familie sowie Mitarbeiter-Rabatte. Darüber hinaus bieten wir flexible Arbeitszeiten an modernen Arbeitsplätzen mit der Möglichkeit zur mobilen Arbeit. Im Rahmen des Gesundheitsmanagements bieten wir Gripeschutzimpfungen und sind Kooperationspartner im Netzwerk Pflegend Beschäftigte sowie Netzwerkpartner in der externen psychologischen Mitarbeiterbetreuung (EAP). Auf Wunsch richten wir Ihnen Lebensarbeitszeitkonten oder die Nutzung von Dienstbike-Leasing ein. Ein freier Tag zum Geburtstag und attraktive Mitarbeiter-Events runden das vielfältige Angebot ab. Und nicht zuletzt fördern wir natürlich Ihre Karriere durch Begleitung und Finanzierung von berufsspezifischer Weiterbildung als Grundlage für Ihre berufliche Zukunft.

Mein Name ist Ben Welters. Als Bereichsleiter Vertriebs- und Produktmanagement verantworte ich Vertriebssteuerung und Strategieentwicklung, das Produktmanagement einschließlich Pricing, das Kundendialogcenter „GBnow“, Marketing und digitalen Vertrieb sowie das Nachhaltigkeitsmanagement. Mein betriebswirtschaftliches Studium bildet die Grundlage für meinen strategischen und zugleich praxisorientierten Blick auf die Herausforderungen und Chancen im Bankgeschäft. Dabei ist es mir wichtig, wirtschaftliche Zielsetzungen mit nachhaltiger Entwicklung und konsequenter Kundenorientierung zu verbinden.

Als Führungskraft verstehe ich mich vor allem als Sparringspartner für meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ich fördere den offenen Austausch, unterstütze eigenverantwortliches Handeln und schaffe Rahmenbedingungen, in denen Ideen entstehen und Potenziale wachsen können. Gemeinsam mit meinem Team möchte ich die Zukunft unserer Bank aktiv gestalten, Veränderungen erfolgreich umsetzen und die Weiterentwicklung unseres Hauses nachhaltig vorantreiben.



Dies ist meine Geschichte, welche möchten Sie bei uns schreiben?

Gerne stehe ich für Fragen unter der Telefonnummer 02161 249 -210 zur Verfügung.