

Digital Sales / Produktverkauf Privatkunden – Digital Sales Specialist (m/w/d)



Gemeinsam Zukunft gestalten – mit Dir im Team!

Wir bieten Dir:

- **Führung auf Augenhöhe** – Unser Führungsverständnis stellt den Menschen in den Mittelpunkt. Respekt, Empathie und Verantwortung prägen unser tägliches Handeln.
- **Werte, die gelebt werden** – Kommunikation, Hilfsbereitschaft, flache Hierarchien und Transparenz sind für uns keine Floskeln, sondern Grundlage unserer Zusammenarbeit.
- **Gestalten mit Sinn** – Du übernimmst Verantwortung, bringst Dich ein und entwickelst Deinen Bereich mit Herz, Verstand und Weitblick weiter.
- **Deine Entwicklung im Fokus** – Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten, die Dich beruflich und persönlich wachsen lassen.
- **Attraktive Vergütung** – fair, transparent und angepasst an Deine Qualifikation und Erfahrung.

Deine Aufgaben:

Als Digital Sales Spezialist für Privatkunden verantwortest Du den digitalen, telefonischen und systemgestützten Verkauf von Standardprodukten. Du nutzt digitale Tools, Kampagnen und Kundenpotenziale, um effiziente, skalierbare und bedarfsorientierte Vertriebsimpulse zu setzen und die Omnikanalstrategie zu stärken.

- **Digitaler & telefonischer Produktverkauf** – Du führst digitale und telefonische Beratungsgespräche zu Standardprodukten (z. B. Karten, Versicherungen, Sparprodukte, digitale Services) und schließt geeignete Produkte im Rahmen Deiner Kompetenz eigenständig ab.
- **Kampagnennutzung & Potenzialanalyse** – Du nutzt Kampagnen, Anlässe und Potenzialanalysen zur aktiven Kundenansprache und erkennst Vertriebschancen sowie Cross-Selling-Ansätze systematisch.
- **Digitale Abschlussstrecken & Self-Service** – Du unterstützt Kunden bei digitalen Abschlussstrecken und Self-Service-Angeboten, förderst die Nutzung digitaler Kanäle und begleitest Kunden in der Nutzung des digital-persönlichen und digitalen Bankings.
- **Bedarfsqualifizierung & Weiterleitung** – Du qualifizierst komplexere Bedarfe und leitest diese an Kundenberater weiter. Du pflegst alle Aktivitäten konsequent im CRM-System und arbeitest an der Weiterentwicklung digitaler Vertriebsprozesse mit.

Expertise einbringen:

- **Vertriebsorientierung & Abschlussstärke** – Du hast eine ausgeprägte Vertriebsorientierung, Freude am digitalen Verkauf und die Fähigkeit, Kunden von Produkten zu überzeugen und Abschlüsse zu erzielen.
- **Kommunikationsstärke** – Du kommunizierst sehr gut – sowohl telefonisch als auch digital. Du erkennst Kundenbedarfe schnell und setzt passende Impulse.
- **Digitale Affinität** – Du hast eine hohe digitale Affinität und gehst sicher mit Online-Abschlussstrecken, CRM-Systemen und digitalen Tools um. Grundkenntnisse in Standardprodukten des Privatkundengeschäfts sind von Vorteil.
- **Strukturierte Arbeitsweise** – Du arbeitest strukturiert, zielorientiert und selbstständig. Du dokumentierst Deine Aktivitäten gewissenhaft und nutzt Potenzialanalysen strategisch.
- **Teamfähigkeit** – Du arbeitest gerne kanalübergreifend mit Outbound, Marketing und dem Service-Team zusammen und bringst Dich aktiv in die Weiterentwicklung ein.

Jetzt bewerben und Deine Erfolgsgeschichte mit uns schreiben!

Bewirb Dich jetzt über unser Online-Portal unter www.raiba-seenplatte.de/karriere oder sende Deine Bewerbungsunterlagen direkt an unsere Abteilung Personal.  www.raiba-seenplatte.de/karriere.html |  03991 178 – 201 | Skadi Scholz, Leitung Personal