

Mit einer Bilanzsumme von rund 5,3 Mrd. € und rund 380 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat sich die Sparda-Bank Hamburg eG als mitgliederstärkste Genossenschaftsbank in ihrem norddeutschen Geschäftsgebiet in Hamburg, Schleswig-Holstein sowie Nord-Niedersachsen etabliert. Mit ihrer Tochtergesellschaft, Sparda Immobilien GmbH, und ihren Verbundpartnern, der Bausparkasse Schwäbisch-Hall, der Union Investment GmbH und der DEVK-Versicherung offeriert das Kreditinstitut mit einem Fokus auf dem Privatkundengeschäft seinen Kundinnen und Kunden bedarfsorientierte, innovative und nachhaltige Dienstleistungen sowohl über die Präsenz in der Fläche als auch über digitale Kanäle. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung wird zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine strategisch denkende, dynamische sowie führungsstarke Persönlichkeit gesucht.

**Sparda-Bank**

Hamburg

## Abteilungsleiter (m/w/d) Marktbereich Süd

**Aufgabenschwerpunkte.** Mit direktem Berichtsweg an den ressortzuständigen Generalbevollmächtigten wirkst Du in Deiner Funktion kompetent daran mit, die Leistungsfähigkeit und Ertragskraft des Kreditinstitutes stetig zu verbessern. Als Impulsgeber für unsere Transformation stärkst Du die nachhaltige Kundenorientierung und gestaltest als Vorbild mit digitalem Mindset unsere Kundenbeziehungen. Du bist ein Teamplayer mit gutem Blick auf die Interessen der gesamten Bank und arbeitest gemeinsam mit Deinen ca. 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern daran, die gute Marktposition gemäß unserer Wachstumsstrategie zu sichern und weiter auszubauen. Im Außenverhältnis repräsentierst Du die Bank in Deinem Verantwortungsbereich und agierst als aktiver Netzwerkpartner in der Region Hamburg und Niedersachsen, um das Privatkundengeschäft, aber auch den Bereich der privaten und gewerblichen Immobilienfinanzierung weiter zu entwickeln.

**Qualifikationen.** Du verfügst neben einer bankfachlichen Ausbildung über den erfolgreichen Abschluss eines betriebswirtschaftlichen (Fach-)Hochschulstudiums oder eine vergleichbare Qualifikation. Entscheidend sind umfassende, mehrjährige Führungserfahrungen und nachweisbare Vertriebsserfolge im Privatkundengeschäft – kombiniert mit Expertise im Filial- und Omnikanalgeschäft sowie in der privaten und möglichst auch der gewerblichen Baufinanzierung. Dabei konntest Du Dir ein ausgezeichnetes Fachwissen bezüglich der relevanten Produktpalette sowie sehr gute Kenntnisse von bankbetrieblichen Zusammenhängen aneignen. Idealerweise verfügst Du zudem über Einblicke in die Produktentwicklung und/oder das Vertriebsmanagement. Für die weitere Etablierung der innovativen Ausrichtung des Marktbereiches sind zusätzlich digitales Know-how, eine entsprechende technische Affinität und Kreativität essentiell. Persönlich zeichnest Du Dich durch ein hohes Maß an Entscheidungsfreude und Zielorientierung sowie sehr gute kommunikative Fähigkeiten aus. Mit Talent zum Netzwerken, digitaler Präsenz, souveränem Auftreten, Teamfähigkeit sowie Verhandlungsgeschick überzeugst Du Dein Gegenüber von Deinen Ideen. Du bist ein Teamplayer mit Vorbildfunktion und einem auf agilen Arbeitsmethoden und New Work basierenden Führungsverständnis. Durch Dein sinnstiftendes sowie visionäres Handeln, souveränes Auftreten und Verhandlungsgeschick kannst Du die Akzeptanz unterschiedlicher Gesprächspartner gewinnen.

**Für weitere Fragen und Auskünfte  
komm gerne auf uns zu:**

### Jörn Ehrke

Generalbevollmächtigter

☎ 0151 6130329

✉ joern.ehrke@sparda-bank-hamburg.de

### Jana Kaßburg

Abteilungsleitung Personalmanagement

☎ 040 5500551320

✉ jana.kassburg@sparda-bank-hamburg.de

**Bewirb  
dich jetzt:**

