



Wir wachsen!
Gestalten Sie mit uns Ihre und unsere Zukunft.

Mitarbeiter Vertriebssteuerung

Fokus Produktmanagement Zahlungsverkehr / Payment
(m/w/d) in Vollzeit oder Teilzeit

IHRE VORTEILE

- **Work-Life-Integration:** 30 Tage Urlaub + 3 Bankfeiertage, Sonderurlaubstage, flexible Arbeitszeiten.
- **Mitarbeiter-Benefits:** Essenzuschuss, Urlaubszuschuss, Bike-Leasing, Auto-Abo, Technik-Leasing und vergünstigter bankeigener Wohnraum.
- **Attraktive Vergütung:** Wettbewerbsfähiges Gehaltspaket, ergänzt durch Sozialleistungen und attraktive Zusatzleistungen.
- **Karrierperspektiven:** Langfristige Entwicklungswege in einem fortschrittlichen Unternehmen.
- **Weiterbildung:** Individuell zugeschnittene Fortbildungen, inkl. Team- und Persönlichkeitsentwicklung.
- **Eigenverantwortlichkeit:** Ein Arbeitsumfeld, das Ihnen Raum für Selbstständigkeit und Eigeninitiative bietet.
- **Modernes Unternehmen:** Anerkannt als Arbeitgeber der Zukunft - innovativ, digital und zukunftssicher.

IHRE Kernaufgaben

- Verantwortung für die strategische Weiterentwicklung unserer Zahlungsverkehrsprodukte, Kontomodelle, Kreditkarten und EBL-Dienstleistungen.
- Analyse von Markt- und Kundenbedürfnissen zur Identifikation neuer Trends und Produktideen zur Verbesserung unseres Produktangebots.
- Steuerung von Produktneueinführungen sowie Optimierung von Beratungstools, Beratungsprozessen und Kundenunterlagen.
- Monitoring der Produktperformance, Durchführung von Wettbewerbs- und Preisanalysen sowie Mitarbeit in Gremien zur Konditionspreisfindung.
- Sicherstellung der Einhaltung regulatorischer Vorgaben im Produktbereich Zahlungsverkehr.
- Entwicklung und Durchführung von Schulungen und Workshops für den Vertrieb und Unterstützung bei der Entwicklung von Vertriebskampagnen.

IHR PROFIL

- **Abschluss:** Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Banking & Finance oder abgeschlossene Bankausbildung mit Erfahrungen im Bereich Zahlungsverkehr oder eine vergleichbare Qualifikation.
- **Erfahrungen:** Mehrjährige Erfahrung im Produktmanagement einer Bank, idealerweise im Bereich Zahlungsverkehr. Fundierte Kenntnisse der relevanten regulatorischen Anforderungen.
- **Skills:** Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von kundenzentrierten Produktstrategien und eine lösungsorientierte Arbeitsweise.
- **Mindset:** Herausforderungen sehen Sie als Chance und als Möglichkeit sich weiterzuentwickeln. Der Erfolg anderer inspiriert und spornt Sie an. Sie haben eine Hands-on-Mentalität.

WIR HABEN SIE ÜBERZEUGT?

Dann bewerben Sie sich jetzt auf unserer Homepage!

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Armin Forstner (Bereichsleiter Zentraler Vertrieb 0941/5847-2100)

Michael Stuber (Personalreferent 0941/5847-1930)



[vr-rs.de/karriere](https://www.vr-rs.de/karriere)



Volksbank Raiffeisenbank
Regensburg-Schwandorf eG