

Wir sind die Digital-Agentur für das Customer Journey Management in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Wir arbeiten täglich daran, Menschen und Banken zusammenzubringen. Mit unserem Customer Journey Management unterstützen wir Genossenschaftsbanken dabei, Menschen über sämtliche digitale Kontaktpunkte gezielt zu erreichen. Damit schaffen wir ein maßgeschneidertes Kundenerlebnis, das unsere Banken erfolgreich macht.

Zur Verstärkung unseres Bereichs Sales & Key Account suchen wir in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Key-Account-Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

Sie pflegen bestehende Kundenbeziehungen im B2B mit ausgewählten Banken und Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und bauen diese weiter aus. Dabei erkennen Sie bedarfsgerechte Potenziale und erarbeiten passgenaue Vertriebsstrategien. Somit tragen Sie einen wertvollen Teil zur Digitalisierung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bei.

- Ihre langjährigen Vertriebserfahrungen und Kenntnisse des Bankenmarktes ermöglichen Ihnen die Ermittlung von Potenzialen unserer Kunden und die Ableitung passgenauer Angebote.
- Durch regelmäßige Markt- und Wettbewerbsanalysen identifizieren Sie Trends und Chancen des Marktes und zeigen diese unseren Kunden in strukturierten und bedarfsgerechten Kundengesprächen auf Entscheider-Ebene auf.
- Sie bereiten Ihre Kundengespräche eigenständig vor und führen diese selbstsicher durch. Um eine optimale Kundenbetreuung und bedarfsgerechte Angebotserstellung sicherzustellen, stehen Sie in stetigem Kontakt mit unseren internen Fachbereichen.
- Zu Ihrem festen Kundenstamm pflegen Sie einen intensiven Kontakt und führen hierzu strukturierte Jahres- oder Halbjahresgespräche. Außerdem repräsentieren Sie unser Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen des Verbundes und betreiben dabei Netzwerkpflege und Akquise neuer Kundinnen und Kunden.

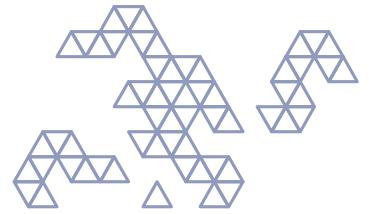
Das bringen Sie mit:

- Sie verfügen über fundierte Berufserfahrung im Vertrieb und waren vorzugsweise bereits mehrere Jahre in einem Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe beschäftigt.
- Ihr repräsentatives, professionelles Auftreten ermöglicht es Ihnen, aktiv auf die Bedürfnisse und Problemstellungen Ihrer Gesprächspartnerinnen und -partner einzugehen. Darüber hinaus treten Sie auch in Präsenzsituationen gegenüber unseren Kundinnen und Kunden gelassen auf.
- Durch Ihr hohes Empathievermögen und gelassenes Grundwesen ist es für Sie ein Leichtes, sich auf verschiedenste Charaktere einzustellen. Außerdem bringen Sie Reisebereitschaft und Flexibilität mit.
- Sie verfolgen eine selbstständige, strukturierte Arbeitsweise mit hoher Eigenmotivation und scheuen sich nicht davor, auch die „Extra-Meile“ zu gehen. Darüber hinaus haben Sie den Willen, sich fortlaufend weiterzuentwickeln.

Das bieten wir Ihnen:

- Work-Life-Balance ist bei uns mehr als nur ein Wort: Wir fördern diese mit flexiblen





Arbeitszeiten und Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten.

- Rundum gut versorgt: Zusätzlich zu Ihrem Gehalt unterstützen wir Sie finanziell mit vermögenswirksamen Leistungen, einer Gruppenunfallversicherung, einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung sowie einer betrieblichen Altersvorsorge.
- Top-Betriebsklima: Unsere Zusammenarbeit ist eine Wir-Kultur – Regelmäßige Teamevents, bereichsübergreifende Austauschmeetings sowie ein wertschätzender Umgang mit allen Kolleginnen und Kollegen sind für uns selbstverständlich.
- Mit öffentlichen Verkehrsmitteln sind wir optimal erreichbar und das Deutschland-Ticket bieten wir Ihnen für 9 Euro an. Auch die Anschlussstelle zur Autobahn liegt direkt vor unserer Tür. Kostenfreie Parkmöglichkeiten sind fußläufig erreichbar.
- New Work à la VR-NetWorld: Wir fördern Ihre Kreativität mit einer modernen Arbeitsumgebung und entsprechender technischer Ausstattung, Rückzugsorten und unserem betrieblichen Gesundheitsmanagement.

Lust, die Genossenschaftsbanken voranzubringen? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen inklusive Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins über unser Bewerbungsformular auf vr-networld.de/keyaccountmanager (unten rechts „Jetzt hier bewerben“-Button).

Fragen zur ausgeschriebenen Position beantworten wir Ihnen gern per E-Mail (s. Webseite).

VR-NetWorld GmbH
Personalabteilung
53117 Bonn

