



AUS AKTUELLEM ANLASS

Wir führen Telefon-/
Video-Interviews

Sie sorgen für Wachstumsimpulse.



Wir sind Experten für alle Themen rund um Banking und Informationstechnologie der genossenschaftlichen Finanzgruppe und bieten unseren Kunden speziell auf sie zugeschnittene IT-Lösungen: vom Rechenzentrumsbetrieb über Online-Bankverfahren bis hin zur Beratung bei zukunftsweisenden Innovationen. Mit Ideenreichtum und Begeisterung arbeiten wir täglich daran, Bankprozesse digitaler, einfacher und effizienter zu gestalten.

Unser Ziel als IT-Dienstleister ist es, neue Marktanforderungen in unser Lösungsportfolio zu integrieren, innovative Kommunikationswege zu Kunden auszubauen, dabei für maximale Sicherheit zu sorgen und eine hohe Beratungsqualität sicherzustellen – für herausragende Kundenerlebnisse.

Wir leben Collaboration in Anlehnung an das Spotify-Modell und suchen Sie für unser Servicefeld Verbund und Markt im Tribe Sales Management.

Salesmanager (m/w/d) Neukundengeschäft

Karlsruhe | Münster – unbefristete Festanstellung

Aufgaben mit Perspektiven

- **Beziehungsmanager:** Aufbau von Kontakten zu strategisch relevanten Potentialkunden und Positionierung unseres Unternehmens und unserer neuen strategischen Angebote bei der Zielgruppe
- **Profiler:** Beobachtung und Analyse des Wettbewerbs. Ermittlung von Potenzialen für die Akquisition in unserem Zielsegment Banken und Finanzdienstleister
- **Architekt:** Ganzheitliche Verantwortung bei der Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen und der Bearbeitung komplexer Ausschreibungen in Zusammenarbeit mit den internen Service- und Geschäftsfeldern
- **Planer:** Ausgestaltung der Verträge, der Preisstellung und des Onboardingprozesses der Neukunden in unser agiles Umfeld
- **Netzwerker:** Ausgezeichnetes Hintergrundwissen zu fachlichen Schwerpunkten aus dem Bereich Banksteuerung/Regulatorik sowie Kenntnisse in Meldewesen, Accounting und Controlling

Persönlichkeit mit Profil

- Bankbetriebswirtschaftliche Ausbildung oder entsprechender Studienabschluss mit Weiterqualifikation im Bereich Banksteuerung/Regulatorik sowie langjährige Berufserfahrung oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung in der Akquise im Zielmarkt sowie als Projektleiter ist ebenso wünschenswert wie dauerhafte Motivation zur Gewinnung von Neukunden
- Bereitschaft zur Weiterentwicklung in allen bankbetrieblichen Belangen sowie umfassende Kenntnisse in den Bereichen Banking und IT, sofern nicht vorhanden
- Kunden-, Markt- und Abschlussorientierung sowie Kommunikationsvermögen
- Hohes Maß an Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein sowie Fähigkeit zur vorstandsgerechten Kommunikation inkl. der Fähigkeit, diesen von neuen Möglichkeiten zur Umsatzausweitung zu begeistern

Was uns ausmacht

Gemeinsam zum Erfolg: Im Team der Fiducia & GAD gestalten Sie das Banking von morgen.

- Neugierig statt gewöhnlich, kreativ statt konventionell
- Auf IT spezialisiert, in der Denkweise von Bankern zuhause
- Fokussiert auf das, worauf es unseren Kunden ankommt
- Soziales Engagement in Verbindung mit unseren genossenschaftlichen Werten

Was wir bieten

Viel mehr als ein Job: Bei der Fiducia & GAD können Sie Ihre Stärken optimal einsetzen – fachlich wie persönlich.

- Vielfältige Onboarding-Maßnahmen und regelmäßige Willkommensveranstaltung #enter
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und attraktive Nebenleistungen
- Sportaktivitäten, Gesundheitsvorsorge und Betriebsrestaurants
- Breite Angebotspalette zur fachlichen und persönlichen Weiterbildung

Jetzt online bewerben.

fiduciagad.de/karriere
Kennziffer: MA19 VUMSVM

Fiducia & GAD IT AG | People Management
Martina Allroggen-Michels | Tel.: +49 251 7133-2255

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit steht im gesamten Text die männliche Form stellvertretend für Personen aller Geschlechter.

