

Die Wiesbadener Volksbank eG befindet sich auf einem kontinuierlichen Wachstumskurs und zählt mit einer Bilanzsumme von über 7,8 Mrd. € zu den größten Volksbanken in Deutschland. Den Erfolg des Hauses gestalten rund 780 Mitarbeitende, deren Zusammenarbeit durch die gelebten Werte „Vertrauen, Innovation und Zuversicht“ geprägt ist. Als führender regionaler Finanzpartner ist die Bank im Stadtgebiet Wiesbaden sowie im Taunus, Untertaunus und im vorderen Rheingau fest etabliert. Im Zuge einer geplanten Nachfolgeregelung wird eine vertriebsstarke und unternehmerisch denkende Führungspersönlichkeit gesucht, die die erfolgreiche Ausrichtung des Instituts engagiert fortführt.

Bereichsleitung Kundencenter

Aufgabenschwerpunkte. In dieser verantwortungsvollen Führungsfunktion gestalten Sie maßgeblich die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit der Wiesbadener Volksbank eG in den zugeordneten Vertriebskanälen und berichten direkt an die Geschäftsleitung. Ihr Verantwortungsbereich umfasst dabei das gesamte Kundencenter mit rund 80 Mitarbeitenden sowie zwei direkt berichtenden Abteilungsleitungen. Da sich der Bereich im Aufbau befindet, verfügen Sie über weitreichenden Gestaltungsspielraum zur zukunftsgerichteten Weiterentwicklung von Strukturen, Prozessen und Vertriebskanälen. Zudem verantworten Sie die strategische und operative Weiterentwicklung Ihres Bereichs, leiten klare Ziele aus der Gesamtbankstrategie ab und steuern deren Umsetzung konsequent. Sie schaffen ein motivierendes, leistungsorientiertes Arbeitsumfeld und begleiten Ihre Teams aktiv in ihrer Professionalisierung. Mit souveränem Auftreten repräsentieren Sie die Wiesbadener Volksbank eG, pflegen relevante Netzwerke und tragen die genossenschaftlichen Werte überzeugend nach außen.

Qualifikationen. Um diese Position erfolgreich auszufüllen, verfügen Sie über eine bankspezifische Ausbildung, ergänzt durch einen weiterführenden wirtschaftswissenschaftlichen Abschluss oder eine vergleichbare Qualifikation. Darüber hinaus bringen Sie umfassende Leitungserfahrung in vertriebsnahen Einheiten – idealerweise innerhalb eines Regionalinstituts – sowie fundierte Kenntnisse im Retailgeschäft, in der funktionsübergreifenden Steuerung von Vertriebsprozessen und im Umgang mit regulatorischen Anforderungen mit. Eine ausgeprägte Kunden- und Qualitätsorientierung, hohe digitale Affinität, Innovationsfreude und Erfahrung in der Weiterentwicklung von Omnikanal-Strukturen runden Ihr Profil ab. Persönlich überzeugen Sie durch Kommunikations- und Entscheidungsstärke sowie ein ausgewogenes Verhältnis von Mitarbeiterorientierung und unternehmerischer Klarheit.

Ansprechpartnerinnen

Julia Bold
+49 (0) 221 20506 22
julia.bold@ifp-online.de

Sybille Bühler-Zielke
+ 49 (0) 221 20506 47

Wenn Sie diese Herausforderung in einem interessanten Unternehmensumfeld reizt, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) unter Angabe der Kennziffer **MA 61.002-vr** zu. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist selbstverständlich.