

Die VR Bank eG, Monheim am Rhein blickt auf eine über 130-jährige Historie zurück und entstand in ihrer heutigen Form aus der erfolgreichen Fusion zwischen der Raiffeisenbank Rhein-Berg eG und der VR Bank eG, Dormagen im Jahr 2016. Mit einer Bilanzsumme von 1,5 Mrd. € und rund 230 engagierten Mitarbeitenden ist das Haus wichtiger Wirtschaftsfaktor und anerkannter Ausbildungsbetrieb in der Region. Im Zuge einer altersbedingten Nachfolgeregelung wird idealerweise zum Oktober 2026 eine vertriebsstarke Persönlichkeit gesucht.

Vorstandsmitglied Gesamtvertrieb

Aufgabenschwerpunkte. Gemeinsam mit Ihren Vorstandskollegen übernehmen Sie in dieser Funktion Verantwortung für die Leitung und strategische Ausrichtung der VR Bank eG. Ziel ist es, die positive Entwicklung weiter fortzusetzen und die gute Position des Hauses im Geschäftsgebiet zu festigen sowie auszubauen. Ihr Verantwortungsbereich umfasst die gesamte Vertriebsseite des Institutes sowie das Depot A, das Vorstandssekretariat und voraussichtlich die Personalabteilung. Der exakte Ressortzuschnitt kann im weiteren Verlauf noch final abgestimmt werden. Abgerundet wird Ihr Aufgabenspektrum durch die team- und zielorientierte sowie wertschätzende Führung Ihres Teams sowie die Übernahme repräsentativer Funktionen.

Qualifikationen. Um dieser unternehmerischen Aufgabe gerecht zu werden, sollten Sie basierend auf einer bankspezifischen Ausbildung eine weiterführende theoretische Qualifikation in Form eines Hochschulstudiums oder eines vergleichbaren Abschlusses (z. B. Genossenschaftliches Bank-Führungsseminar) erworben haben. Die Erfüllung der Anforderungen an die Geschäftsleitereignung gemäß § 25c KWG wird erwartet, kann aber im Einzelfall auch in einer kurzen Übergangszeit finalisiert werden. Im Rahmen Ihres bisherigen Engagements im Vorstand oder auf zweiter Führungsebene eines Kreditinstitutes haben Sie profunde und qualifizierte Erfahrungen im Vertrieb mit Schwerpunkt im Kreditgeschäft gesammelt. Sie besitzen eine hohe Vertriebsaffinität und verfügen idealerweise zudem über Know-how im Depot A. Persönlich überzeugen Sie mit Ihrem Selbstverständnis als Impulsgeber:in sowie durch Ihr souveränes Auftreten, Ihre spürbare Markt- und Kundenorientierung sowie Ihre Kooperations- und Integrationsfähigkeit. Ausgeprägte logisch-analytische Fähigkeiten in Verbindung mit unternehmerischem Denken und Handeln runden Ihr Profil ab.

Ansprechpartnerinnen

Franziska Haas
+49 (0) 221 20506 37
franziska.haas@ifp-online.de

Sabine Lutzius
+49 (0) 221 20506 77

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 60.639-vr** zu. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist selbstverständlich.