

Senior Consultant Vertrieb Firmenkunden (m/w/d)

Beschreibung

Du hast Lust, die Welt der Sparkassen, Volksbanken oder Regionalbanken mitzugestalten?

Du möchtest als Teil eines begeisterten und dynamischen Teams mit tiefer Branchenexpertise im Firmenkundengeschäft von Regionalbanken bewegen und auf mehreren Projekten sowie Akquisitionen parallel arbeiten, um Dein Wissen und Deine Persönlichkeit kontinuierlich schnell weiterzuentwickeln? Du willst Dich nicht nur darauf festlegen und Deinen Horizont auch auf andere Strategiethemata (z. B. Privatkunden) erweitern? Deine Laufbahn soll klar strukturiert sein und Du möchtest Beförderungen durch Deine eigene Leistung erreichen ohne Beförderungskontingente? Du möchtest Verantwortung übernehmen und gleichzeitig team-orientiert arbeiten? Mit jedem neuen Projekt gestaltest Du Deine persönliche Weiterentwicklung individuell – mit direktem Coaching des Management Teams. Es entspricht Deiner Arbeit workshoporientiert und mit mehreren Kunden gleichzeitig zu arbeiten? Du suchst bewusst den Einstieg in eine renommierte Beratungsboutique? Dann bist Du bei uns genau richtig. Bei uns steht Du im Fokus. Denn Deine Entwicklung liegt uns am Herzen.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Du entwickelst und implementierst Strategien und Maßnahmen zur Optimierung des Firmenkundengeschäfts
- Im Rahmen der Analyse und Bewertung führst Du Markt- und Wettbewerbsanalysen durch und bewertest bestehende Strategien und Konzepte im Firmenkundengeschäft
- Du entwickelst im Projektteam innovative Lösungen in den Bereichen Segmentierung, Marktbearbeitung, Produktstrategien und Preisgestaltungsmodellen, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Marktgegebenheiten abgestimmt sind
- Gemeinsam mit unseren Klienten spezifizierst Du das Ziel und die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Strategie, erarbeitest und setzt marktorientierte Strategien um und gestaltest Kundenerlebnisse neu. Damit unterstützt Du den erforderlichen Wandel und verbesserst nachhaltig die Leistungen für die Bankkunden
- Du beobachtest und analysierst aktuelle Entwicklungen und Trends im Firmenkundengeschäft sowie deren Anwendung zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Beratungsansätze
- Dein Einsatz ist auch in anderen interessanten Themenfeldern bei IM möglich und gewünscht (z. B. Privatkunden)
- Auch neben der Projektarbeit kannst Du Verantwortung übernehmen und unterstützt z. B. unsere internen Ressorts oder bei der Organisation von unseren Teamevents

Qualifikationen / Anforderungen

- Du hast Dein Bachelor- oder Masterstudium erfolgreich abgeschlossen, vorzugsweise in den Wirtschafts-, Natur- und Sozialwissenschaften oder Du verfügst über einen erfolgreichen Abschluss im Rahmen eines dualen Studienganges z. B. an einer Hochschule, Berufsakademie oder Sparkassenakademie
- Du verfügst über 2 – 3 Jahre oder mehr Berufserfahrung im Vertrieb

Arbeitgeber

Investors Marketing AG

Arbeitspensum

Vollzeit

Basislohn

€ 7000

Veröffentlichungsdatum

31. März 2025

und/oder Vertriebsmanagement des Firmenkundengeschäfts einer Bank oder Sparkasse (idealerweise Regionalbanken) oder Unternehmensberatung

- Du verfügst über konzeptionelle Erfahrungen in der strategischen Weiterentwicklung des Firmenkundengeschäfts einer Bank oder Sparkasse
- Du hast Erfahrung in der Anwendung von aktuellen Projektmanagementmethoden
- Du verfügst über sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Du hast Spaß an anspruchsvollen strategischen und kundenorientierten Fragestellungen und verfügst über einen strukturierten und eigenverantwortlichen Arbeitsstil
- Du bist kommunikationsstark und trittst motivierend sowie wertschätzend auf
- Kundenorientierung wird bei Dir großgeschrieben

Leistungen der Anstellung

Arbeitswelt

Du arbeitest partnerschaftlich mit unseren Top Klienten auf Augenhöhe. Deine Arbeit hat einen konkreten Nutzen für Dich und Deine Klienten, denn wir bewirken gemeinsam, dass sich diese kundenorientierter aufstellen – Du machst die Banken fit für die Zukunft.

Kultur

Wir sind überzeugt – unser Teamgeist macht uns aus und trägt maßgeblich zum Erfolg unserer Projekte bei. Gemeinsam erarbeiten wir für und mit unseren Kunden passgenaue Lösungen für die jeweiligen Anforderungen und Problemstellungen. Unsere offene Feedback Kultur zum regelmäßigen Austausch ist uns dabei besonders wichtig. Aber auch zahlreiche Events, Team-Meetings oder unsere Sommer- und Weihnachtsfeiern geben Dir ausreichend Gelegenheit zum Networking.

FlexWork

Im Team arbeitet es sich am besten. Das sagen wir nicht nur so, sondern das leben wir auch. Denn gemeinsam sind wir erfolgreicher. Dafür steht Dir unser modernes Office im Herzen Frankfurts jederzeit offen. Unsere flexiblen Arbeitszeiten geben Dir dabei eine Menge Raum, Dich zu entfalten und kreativ zu sein. Dabei überlassen wir es Dir, Deine Projektarbeit zu koordinieren und zu organisieren, um für den Kunden die bestmögliche Lösung zu erarbeiten. Übrigens, bei uns bist Du nur 2-3 Tage vor Ort beim Kunden. Aber egal ob im Büro, zuhause oder beim Kunden, dank moderner Technik bist Du überall mit Deinem Team vernetzt.

Karriereentwicklung

Bei uns hast Du optimale Karrierechancen durch individuelle Förderung, anspruchsvolle strategische Projektarbeit und ein starkes professionelles Team. Dein Einstieg wird durch ein für Dich maßgeschneidertes Onboarding Programm begleitet, um Dich sehr schnell fachlich und persönlich zu integrieren – ergänzt um exzellente Weiterbildungsmaßnahmen, um Deine Talente und Stärken zu fördern. Dein persönlicher Mentor und Karrierebegleiter unterstützt Dich bei Deiner Laufbahnentwicklung.

Weitere Benefits

Eine Leistungsorientierte Bezahlung mit einem transparenten und beeinflussbaren Bonussystems runden unser Angebot an Dich ab.

Dein Wohlergehen ist uns wichtig. Deswegen unterstützen wir Dich mit unserem innovativen Benefit „Feelfree:up-Gesundheitsprogramm“ mehr für Dich und Deine Gesundheit zu tun.

Ergänzend bieten wir u.a. noch eine Reihe weiterer Benefits wie z. B. Pluxee-Essenschecks, großes Angebot an Obst sowie Kaffee, Tee und vielen weiteren Getränken für Deinen Vitamin-, Koffein- oder Wasserspeicher sowie eine betriebliche Altersversorgung und Gruppenunfallversicherung nach der Probezeit.

Kontakte

Noch Fragen? Wir helfen Dir gerne weiter!

Gabriele Hufenbach

+49 (0)69 963158 33

An der Welle 3
60322 Frankfurt am Main

Christina Hoberg

+49 (0)69 963158 57

An der Welle 3
60322 Frankfurt am Main