

Bereichsleitung Vertriebsmanagement (m/w/d)

Die LBS NordOst ist die Bausparkasse der Sparkassen in Brandenburg, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein. Als strategischer Partner für „Bauen, Wohnen und Finanzieren“ begleitet sie gemeinsam mit den regionalen Sparkassen ihre Kundinnen und Kunden auf dem Weg in die eigenen vier Wände. Mit rund 700 Mitarbeitenden an mehreren Standorten sowie im Außendienst verbindet die LBS NordOst langjährige Marktexpertise mit innovativen Ansätzen in der Wohnbaufinanzierung.

Vor dem Hintergrund wachsender vertrieblicher Anforderungen und einer konsequenten Weiterentwicklung der Vertriebsstrukturen besetzen wir eine zentrale Führungsposition neu und suchen eine unternehmerisch geprägte Persönlichkeit als Bereichsleitung Vertriebsmanagement.

Ihre Aufgabe – strategisch, steuernd, zukunftsorientiert

In dieser Schlüsselposition verantworten Sie die strategische Weiterentwicklung und Steuerung des Vertriebsmanagements der LBS NordOst. Sie fungieren als verbindendes Element zwischen strategischer Ausrichtung und operativer Umsetzung und leisten einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen Stärkung der Vertriebskraft im Verbund.

Zu Ihren Aufgaben gehören insbesondere:

- Entwicklung, Implementierung und kontinuierliche Weiterentwicklung moderner, zukunftsgerichteter Vertriebsstrategien
- Konzeption und Optimierung von Steuerungs-, Ziel- und Vergütungssystemen zur nachhaltigen Vertriebsperformance
- Verantwortung für zentrale vertriebsunterstützende Funktionen, insbesondere in den Bereichen Vertriebsservice, Kommunikation sowie Qualifizierungs- und Trainingsformate
- Ausbau und Integration digitaler sowie hybrider Vertriebswege unter Berücksichtigung sich wandelnder Kundenbedürfnisse
- Weiterentwicklung einer integrierten Multikanal- bzw. Omnikanalstrategie mit klarem Fokus auf Kundenzentrierung
- Konzeption, Ausbau und Optimierung digitaler Abschlussstrecken sowie medienbruchfreier Beratungs- und Vertriebsprozesse
- Nutzung von Daten und digitalen Tools zur Vertriebssteuerung, Leadgenerierung und Performanceoptimierung
- Steuerung komplexer vertrieblicher Projekte in enger Abstimmung mit den Sparkassen sowie den internen Fachbereichen
- Führung, Entwicklung und Motivation eines leistungsorientierten Teams

Ihr Profil – analytische Stärke und vertriebliche Exzellenz

Sie verfügen über ein ausgeprägtes Verständnis für moderne Vertriebssteuerung und bringen die notwendige Erfahrung sowie das persönliche Standing mit, um strategische Initiativen wirkungsvoll zu gestalten und umzusetzen.

Idealerweise bringen Sie mit:

- mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Vertrieb bzw. Vertriebsmanagement, vorzugsweise innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe oder eines vergleichbaren Finanzdienstleistungsumfelds
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung vertrieblicher Strategien
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten sowie ein hohes Maß an konzeptueller Stärke
- Fundierte Erfahrung in der Steuerung und Weiterentwicklung von Multi-kanal- bzw. Omnikanalvertriebsansätzen
- Verständnis für digitale Vertriebstechnologien, Customer Journeys sowie datenbasierte Vertriebssteuerung (z. B. Leads, Funnels, Conversion)
- Digitale Affinität und ein gutes Verständnis für innovative Vertriebsansätze
- Souveränes Auftreten, Entscheidungsstärke sowie ausgeprägte Kommunikations- und Kooperationsfähigkeiten

Ihre Stärken – Führungskompetenz und Gestaltungswille

Sie überzeugen durch Ihre Fähigkeit, strategische Impulse zu setzen und gleichzeitig eine konsequente Umsetzung sicherzustellen. Dabei verbinden Sie unternehmerisches Denken mit einem hohen Maß an sozialer Kompetenz.

Darüber hinaus zeichnen Sie sich aus durch:

- Ausgeprägte Führungskompetenz mit einem klaren Fokus auf Motivation, Entwicklung und Bindung von Mitarbeitenden
- Hohe Veränderungsbereitschaft und die Fähigkeit, Transformationsprozesse aktiv zu gestalten
- Ein sicheres Gespür für Markt- und Kundenanforderungen im Kontext moderner Vertriebsstrukturen
- Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, unterschiedliche Interessen im Verbund zielgerichtet zusammenzuführen

Ihre Chance – gestalten Sie die Zukunft des Vertriebs im Verbund

Die LBS NordOst bietet Ihnen eine verantwortungsvolle Führungsaufgabe mit direktem Berichtsweg an den Vorstand, hohem Gestaltungsspielraum und unmittelbarer Relevanz für die vertriebliche Weiterentwicklung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Sie agieren in einem dynamischen Umfeld, arbeiten eng mit den Sparkassen im Geschäftsgebiet zusammen und prägen die zukünftige Ausrichtung des Vertriebs maßgeblich mit.

Die Position ist mit einer hohen Reisebereitschaft innerhalb des Geschäftsgebiets verbunden.

Wenn Sie diese anspruchsvolle und vielseitige Aufgabe reizt, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – bitte ausschließlich per E-Mail (bewerbung@s-personalberatung.de) – unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit.

Diskretion und Vertraulichkeit sind selbstverständlich. Der gesamte Bewerbungsprozess wird von der Sparkassen-Personalberatung begleitet, bei Rückfragen stehen Ihnen Herr Elard Zühlke (030/2069-1360) und Herr Philip Wiegand (0162-7320172) zur Verfügung.