

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe ist der starke Partner für 41 Sparkassen, die mit rund 22.000 Beschäftigten zu den größten Arbeitgebern und Ausbildern in der Region gehören. Wir beraten unsere Mitgliedssparkassen in allen Fachfragen und erbringen eine Vielfalt an Dienstleistungen, um die Sparkassen bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zu unterstützen und ihren Erfolg als Marktführer in der Region zu festigen.

Zur Verstärkung unseres Teams im **Kompetenz-Center Vertrieb / Betrieb** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie als

Referent/-in (m/w/d) Firmenkundengeschäft

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- Eigenverantwortliche Beratung und Unterstützung unserer Mitgliedssparkassen und Verbundunternehmen im Firmenkundengeschäft
- Weiterentwicklung von Vertriebsstrategien im Firmenkundengeschäft unter Berücksichtigung der zunehmenden Digitalisierung in regionalen und überregionalen Projekten sowie Umsetzungsbegleitung der Projektergebnisse in den Mitgliedssparkassen
- Unterstützung der Mandatsträger aus den Mitgliedssparkassen und der Geschäftsstelle bei der Wahrnehmung ihrer Mandate in den Gremien der Sparkassenorganisation und Verbundunternehmen
- Vorbereitung und Begleitung von Fachtagungen, Praxisdialogen, Austauschplattformen und Vorständetagungen zu Themen im Bankgeschäft mit gewerblichen Kunden
- Pflege und sukzessiver Ausbau des regionalen und überregionalen Netzwerks im Firmenkundengeschäft in der Sparkassen-Finanzgruppe

Mit diesem Profil punkten Sie sicher:

- Bankausbildung sowie ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium mit bankfachlichem Hintergrund oder ein abgeschlossenes Studium zum/zur Sparkassenbetriebswirt/-in
- Mehrjährige Berufserfahrung im Firmenkundenvertrieb und/oder in der Vertriebssteuerung in einem Finanzdienstleistungsunternehmen sowie Erfahrung in der Projektarbeit
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten, eine unternehmerisch-strategische Denkweise und die Fähigkeit, auch komplexe Sachverhalte überzeugend darzustellen
- Ein hohes Maß an Engagement, Qualitätsbewusstsein sowie Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick sind für Sie genauso selbstverständlich, wie eine selbstständige, jedoch teamorientierte Arbeitsweise

Unser Angebot für Sie:

- Einarbeitung in Ihr Themenfeld und individuelle Förderung durch bedarfsgerechte Personalentwicklungsmaßnahmen
- Vielseitige und anspruchsvolle Aufgaben in einem spannenden Umfeld bei einem starken Arbeitgeber
- Eine Vergütung nach Tarifvertrag (TVöD BT-S) mit umfassenden Sozialleistungen (u.a. 32 Urlaubstage, Zusatzversorgung, betriebliche Krankenzusatzversicherung, E-Gym Wellpass, Möglichkeiten zum Fahrrad-Leasing) sowie vielfältige weitere Zusatzleistungen
- Flexible Arbeitszeiten sowie die Möglichkeit des mobilen Arbeitens

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Online-Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins **bis zum 16.10. 2026**.

Für Fragen steht Ihnen Herr Dr. Christian Domikowsky, Leiter des Kompetenz-Centers Vertrieb / Betrieb, unter der Telefonnummer: 0251 2104-225 gerne zur Verfügung.