



Mit einer Bilanzsumme von ca. 8 Mrd. Euro sind wir, die Sparkasse Osnabrück, der führende Finanzdienstleister in der Osnabrücker Region. Unsere Zukunft gestalten wir konsequent, seriös, gradlinig und mit großer Zuversicht.

Rund 1.170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen in 56 Vertriebseinheiten sowie Stabs- und Marktunterstützungseinheiten für einen kundenorientierten und leistungsstarken vertrieblichen Auftritt bei unseren Privat-, Firmen- und institutionellen Kunden.

Wir begreifen den Wandel als Chance. Unsere Beratung, Prozesse und Services entwickeln wir stetig weiter. Niemand kann digital und stationär so gut verbinden wie wir. So bleiben wir auch in einer digitaler werdenden Welt erster Ansprechpartner für die vielschichtigen und anspruchsvollen Anliegen unserer Kunden.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für mehrere Standorte in unserem Geschäftsgebiet

## Individualkundenberater\*in

### Zentrale Aufgaben:

- qualifizierte, ganzheitliche und bedarfsorientierte Beratung der Kunden mit Abschlüssen der gesamten Produktpalette des Privatkundenmarktes von Anlage- über Kredit- bis Verbundprodukte (Präsenz-/digitale Beratung)
- Anbahnungsgespräche und Überleitung z. B. an Baufinanzierungsspezialisten bzw. gewerbliche Kundenberater/-in
- sicherer und qualitativ hochwertiger Einsatz des ganzheitlichen S-Finanzkonzeptes
- intensive Forcierung des digitalen Onboardings
- Mitwirkung an der Erreichung unserer geschäftspolitischen Ziele und Vereinbarungen insbesondere der strategischen Stoßrichtungen
- Akquisition von Neukunden
- eigenständige Terminvereinbarung und Schaffung von Vertriebsanlässen
- Bearbeitung von Anlässen, Aktionen und Kampagnen

### Unsere Anforderungen:

- Sie haben einen Abschluss Sparkassenfachwirt/-in oder vergleichbaren Abschluss.
- Kundengeschäft ist Ihre Leidenschaft und Sie bringen Kenntnisse in der ganzheitlichen Kundenberatung von Privatkunden mit.
- Sie haben Vertriebserfahrung nach Möglichkeit auch im Wertpapiergeschäft.
- Sie können Kunden für ganzheitliche Beratung sowie digitales Onboarding begeistern und verkaufen bedarfsgerechte Lösungen aus unserer Produktpalette.
- Sie erkennen Kundenbedarfe schnell und sind in der Lage, komplexe Themen verständlich zu vermitteln und kundengerecht aufzubereiten.
- Ihre Kontaktfreude und Kommunikationsstärke sowie Ihre Affinität im Umgang mit der „digitalen Welt“ sind wichtige Schlüssel zum Erfolg.
- Sie beherrschen den Umgang mit vertriebsunterstützten Medien.
- Ihre Gesprächsführung ist vertriebs- und abschlussorientiert.
- Sie sind teamfähig und bringen Einsatzbereitschaft, Engagement und Freude an der Arbeit und der Aufgabe mit.

Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle Position bei einem der attraktivsten Arbeitgeber in der Region Osnabrück. Neben einer adäquaten Vergütung im Rahmen des TVöD bieten wir Ihnen überdurchschnittliche Zusatzleistungen (z. B. umfangreiche Aktivitäten im Bereich des Betrieblichen Gesundheitsmanagements).

**Bewerben Sie sich unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins über unsere Homepage.**

Für telefonische Auskünfte steht Ihnen Frau Susanne Leveling (Telefon 0541/324-3161) oder Frau Claudia Rüsse (Telefon 0541/324-1337), gerne zur Verfügung.