



Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir eine/n

Vermögenskundenberater (m/w/d)

Für.Einander für den Landkreis – Leben und arbeiten in Oberbayern, wo andere Urlaub machen.

Als große Sparkassenfamilie mit rund 300 Beschäftigten tragen wir gemeinsam die Verantwortung für unsere prosperierende und durch Wohlstand geprägte Region im **Herzen Oberbayerns**. Zwischen München und Rosenheim, können Sie hierbei touristische Attraktionen, wie den Tegernsee, den Schliersee oder die Gipfel des Mangfallgebirges nach einem angenehmen Arbeitstag genießen.

Wir sind eine **vertriebsstarke** und **erfolgreiche Sparkasse** mit einer Bilanzsumme von ca. 2,4 Mrd. Euro. Mit fünf großen Beratungs-Centern, einem digitalen Service-Center, Private Banking, einem Immobilien- und Baufinanzierungscenter, sind wir Marktführer im Landkreis Miesbach. **Unsere Mitarbeiter*innen** sind unser **wichtigstes Kapital** und werden stetig gefördert und gefordert.

Für den Landkreis Miesbach sind wir der persönliche Ansprechpartner vor Ort und fördern viele Bereiche wie Kultur, Sport und Soziales.

Ihre Aufgaben:

- Sie verantworten eigenständig die ganzheitliche Kundenberatung und -betreuung unter Nutzung des S-Finanzkonzeptes, sowie der weiteren Beratungsmodule und richten sich bei der Wahl des Kommunikationskanals nach dem Kunden (digital, telefonisch, persönlich im Büro oder beim Kunden)
- Mit Freude führen Sie Verkaufsgespräche und stehen den Kunden als verantwortungsvolle*r Ansprechpartner*in mit maßgeschneiderten Lösungen zur Seite, analysieren die Kundenbedürfnisse, erstellen individuelle Strategien, welche Sie bei Bedarf mit unseren Spezialisten abstimmen; darüber hinaus übernehmen Sie die Co-Betreuung für Gewerbetunden
- Sie sehen sich als Botschafter*in des Hauses, weshalb die Repräsentation der KSK MB-TEG nach innen und außen für Sie selbstverständlich ist. Sie unterstützen aktiv bei der Durchführung ertragsorientierter Verkaufsmaßnahmen und Veranstaltungen
- Über unsere bestehenden Vertriebskanäle akquirieren Sie aktiv neue Kunden
- Sie beurteilen die Risiken in der Kreditvergabe, bereiten Kreditanträge auf und wählen das geeignete Angebot für Ihre Kunden oder leiten an unsere Spezialisten über
- Sie sind gerne Up-to-date und halten sich selbstständig über Neuerungen von Marktentwicklung, Gesetzeslage, Produktportfolio sowie hausinternen Regelungen auf dem Laufenden

- Im Rahmen der Wachstumsstrategie bauen Sie bestehende Kundenbeziehungen aus und entwickeln ihre Kunden, erhöhen dadurch die Kundenbindung und sorgen für dauerhaft höhere Erträge. Kunden mit entsprechendem Potential leiten Sie aktiv ans Private Banking über

So überzeugen Sie uns

- Sie haben idealerweise eine erfolgreich abgeschlossene Bankausbildung und konnten bereits Erfahrungen als Privat- oder Individualkundenberater*in sammeln
- Sie haben eine Weiterbildung zum Bankfachwirt*in bzw. Sparkassenfachwirt*in oder eine vergleichbare Ausbildung absolviert und verfügen darüber hinaus über eine fachliche Weiterbildung im Privatkundenbereich, wie z. B. Bauspar-, Vorsorge- und Wertpapierprodukte
- Sie haben eine hohe Wertpapieraffinität inkl. BPA
- Eine ausgeprägte Service- und Vertriebsorientierung sowie ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit über die verfügbaren Kanäle zeichnen Sie aus
- Sie übernehmen Verantwortung in der Betreuung und im Ausbau Ihres Kundenstammes
- Ein hohes Maß an Teamfähigkeit und Flexibilität ist für Sie selbstverständlich

Unser Angebot

- Eine anspruchsvolle Position mit reizvollen Aufgaben und einem hohen Maß an Selbständigkeit
- Individuelle Personalentwicklung und Karrierechancen
- Fairness im Umgang, Kompetenz in der Sache, flache Hierarchien und ein kollegiales, offenes Arbeitsklima
- Unternehmerischen Freiraum, um viel zu bewegen und Know-how eigenverantwortlich und selbstständig einzubringen
- Für Ihren guten Start erhalten Sie eine umfangreiche Einarbeitung. Ihre persönliche und fachliche Entwicklung machen wir zu unserem gemeinsamen Ziel.
- Die Vergütung hierfür erfolgt je nach Qualifikation und Leistung bis **EG 9c TVöD-S**
- **Weitere Benefits:**
 - Betriebliche Altersvorsorge
 - Vermögenswirksame Leistungen
 - Zahlung der Sparkassensonderzahlung
 - Übertarifliche leistungsorientierte Vergütung
 - betriebsinterne Parkmöglichkeiten
 - Betriebssportgemeinschaften
 - Mitarbeitererevents
 - Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)
 - Flexible und familienfreundliche Arbeitszeiten und die Möglichkeit für mobiles Arbeiten
 - 32 Tage Erholungsurlaub

Sie fühlen sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Für Fragen und Informationen steht Ihnen Marina Zahn unter Tel.: 08025 289-1040 oder per Mail marina.zahn@ksk-mbteg.de gerne zur Verfügung.