

Weil unsere **Zukunft**  
nicht ohne die entsteht,  
die sie vorantreiben.

**Morgen  
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Mit einer Bilanzsumme von knapp 1,4 Mrd € sind wir als starker Partner in der Region Unterallgäu vertreten. Neben rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in unseren 10 Niederlassungen und Geschäftsstellen, sind fast 20.000 Mitglieder und rund 40.000 Kunden die Grundlage unseres Erfolges. Wir sind stolz auf unsere Leistung und unsere engagierte, kooperative Unternehmenskultur.

Das Unterallgäu ist eine wirtschaftlich florierende und landschaftlich sehr reizvolle Region im Alpenvorland mit einem hohen Freizeitwert. Sie erreichen in einer Stunde die Städte München, Augsburg, Ulm, Lindau sowie die Alpen und den Bodensee mit dem Auto und bequem mit der Bahn.

In der Kneippstadt Bad Wörishofen, mit seinen rund 18.000 Einwohnern, finden Sie ein breites Kultur- und Freizeitangebot, diverse Schulen, Kindergärten und damit alles, was das Leben angenehm macht.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir im Zuge unserer stetigen Weiterentwicklung einen

## Bereichsleiter Vertriebssteuerung (m/w/d) in Vollzeit

### Ihre Aufgaben

Als Bereichsleiter Vertriebssteuerung (m/w/d) übernehmen Sie die Leitung und Steuerung unseres Vertriebsmanagements sowie die Verantwortung für den gesamten Marketing-Mix, einschließlich Produkt, Preis und Distribution. Ihre Aufgabe ist es, mutig Veränderungen zu gestalten, unser Vertriebsteam zu inspirieren, unsere Produkte und Dienstleistungen zu optimieren und unseren Marktanteil auszubauen.

Ihre Aufgaben umfassen:

- Verantwortung für das Vertriebsmanagement und die Vertriebssteuerung im Gesamtunternehmen
- Konzeption, Steuerung und Optimierung des gesamten Marketing-Mix (Produkt, Preis, Distribution)
- Entwicklung und Umsetzung von innovativen und leistungsstarken Vertriebsstrategien
- Eigenverantwortliche Durchführung von Projekten
- Förderung eines positiven und innovativen Mindsets im Team
- Monitoring und Analyse von Markttrends und Kundenbedürfnissen zur Ableitung entsprechender Handlungsstrategien
- Selbstständiges Arbeiten und eigenverantwortliche Umsetzung strategischer Ziele
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen und der Geschäftsführung
- Prüfung und Einführung neuer Vertriebsprozesse der Omnikanalplattform zur kontinuierlichen Förderung der Vernetzung und Weiterentwicklung unserer Vertriebskanäle

### Dafür bieten wir Ihnen

Wir bieten Ihnen die Chance, in einem stabilen und zukunftsorientierten Umfeld zu arbeiten. Bei uns erwartet Sie ein freundliches und engagiertes Team, das sich leidenschaftlich für die Umsetzung unseres Leitbildes einsetzt. Neben einer attraktiven Vergütung (inkl. leistungsbezogenen Vergütungsbestandteilen) bieten wir Weiterbildungsmöglichkeiten und die Gelegenheit, Verantwortung zu übernehmen und die Zukunft der Bank zu gestalten. Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, mobil zu arbeiten, runden unser Angebot ab.

### Ihr Profil

In fachlicher Hinsicht verfügen Sie über mehrjährige Erfahrung im Bereich Vertrieb und Vertriebssteuerung einer Bank oder eines Finanzinstitutes. Sie haben Führungserfahrung - gerne auch in Stellvertretung. Sie verfügen über ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Verantwortungsfreude zur Umsetzung strategischer Ziele, haben Spaß an der Arbeit im Team und im Umgang mit Menschen und ein Gespür für Trends und Bedürfnisse der Kunden. Sie besitzen ein innovatives und positives Mindset mit der Fähigkeit Veränderungen mutig zum Wohle der Bank voranzutreiben. Vernetztes und unternehmerisches Denken, sowie innovatives und lösungsorientiertes Arbeiten gehören zu Ihren Stärken.

Gemeinsam gestalten wir die Zukunft unserer Genossenschaftsbank Unterallgäu eG. Werden Sie Teil unseres engagierten Teams.

Wenn Sie diese verantwortungsvolle Aufgabe reizt, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Bitte senden Sie Ihre Bewerbung direkt über unsere Homepage.

