

Arbeite da, wo Du zählst.

Wir suchen an unserem Standort Frankfurt ab sofort für unseren Bereich Marke & Kooperationspartner Dich als

Expert Marketing & Sales (m/w/d)

Diese Vorteile machen uns zu einem besonderen Arbeitgeber:

- **Unternehmenskultur**
Wir leben Werte wie Fairness, Respekt, Zusammenarbeit und Verantwortung für die Gesellschaft. Vereinbarkeit von Privatem und Beruf, Nachhaltigkeit und Vielfalt sind für uns gelebte Praxis.
- **Office und Mobile Work**
Du kannst variieren zwischen Mobile Work und Arbeiten in einem modernen Büro mit guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr.
- **Arbeitsequipment**
Du arbeitest mit moderner technischer Ausstattung und erhältst ein Firmenhandy und einen Laptop.
- **Work-Life-Balance**
Du hast bei uns 30+2 Tage Urlaub im Jahr und flexible Arbeitszeiten.
- **Entwicklungsmöglichkeiten**
Ganz im Sinne des „Continuous Learning“ bieten wir regelmäßige Entwicklungsmöglichkeiten.
- **Gehalt**
Wir zahlen eine attraktive Vergütung und bieten Zusatzleistungen wie zum Beispiel die Betriebliche Altersvorsorge.
- **Team-Atmosphäre und sinnstiftende Tätigkeit**
Ein motiviertes und kollegiales Team, mit dem auch der Spaß nicht zu kurz kommt, erwartet Dich! Langeweile kennen wir nicht, denn es gibt jede Menge anspruchsvoller Herausforderungen.
- **Was wir sonst noch bieten**
Deutschlandticket oder Mobilitätszulage, Essensgutscheine, Gesundheitsmanagement, Firmenfitness mit EGYM Wellpass, Leistungen der Stiftungsfamilie BSW & EWH, Beschäftigtenrabatte, Mitarbeiterevents u. v. m.

Und hier bist Du gefragt – mit Deinem Know-how in Marketing & Vertriebssteuerung und Deiner Eigenverantwortung:

Orientierung geben, Themen voranbringen, Wirkung entfalten und Veränderungen anstoßen: Als strategischer Kopf in unserem Bereich Marke & Kooperationspartner treibst Du die konzeptionelle Weiterentwicklung zentraler Marketing- und Vertriebsthemen für die Gruppe der Sparda-Banken aktiv voran. Markt- und Wettbewerbstrends bist Du dabei immer auf der Spur und erarbeitest zukunftsweisende Konzepte. Mit analytischem Weitblick bewertest Du Benchmarks sowie Best Practices, hast relevante KPIs im Blick, designst smarte Reporting-Strukturen – und lieferst so für Bereichsleitung, Management und Gremien das fachliche Fundament für kluge Entscheidungen. Als geschätzter Sparringspartner triffst Du über alle Hierarchieebenen hinweg den richtigen Ton und begleitest Gremien, Arbeitsgruppen und Workshops kompetent wie souverän.

Bei unterschiedlichsten Austauschformaten überzeugst Du durch Deine exzellente fachliche Vor- und Nachbereitung und trägst durch Deine Vorlagen, Unterlagen, Präsentationen und Fachkonzepte zu einer transparenten, nachvollziehbaren Informationsvermittlung bei.

In bereichsübergreifenden (Teil-)Projekten übernimmst Du das Steuer, hältst alle Fäden – von der ersten Planung bis zur erfolgreichen Implementierung bei den Mitgliedsbanken – geschickt in der Hand und bindest auch externe Dienstleister professionell ein. Gleichzeitig hast Du den Blick für das große Ganze und optimierst bestehende Prozesse, um Effizienz, Transparenz und Qualität im gesamten Bereich auf ein neues Level zu heben.

Als kommunikationsstarker Netzwerker und zentrale Schnittstelle bringst Du Menschen zusammen und unterschiedliche Interessen unter einen Hut, sodass alle Beteiligten gemeinsame Ziele vor Augen haben – und aus Beschlüssen echte Erfolge werden.

Das klingt ganz nach Dir? Dann bewirb Dich und bewege Großes mit uns!

Dein Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Marketing & Sales, idealerweise in einer strategisch-konzeptionellen, steuerungsnahen oder verbundorientierten Funktion
- Tiefes Vertriebs-Know-how, insb. in der Steuerung, im Management und Controlling
- Nachweisbare Erfahrung in der strukturierten Lenkung von (Teil-)Projekten oder bereichsübergreifenden Initiativen
- Routine in der Erstellung von Management-, Vorstands- und Gremienunterlagen
- Verständnis für bankübergreifende Steuerungslogiken sowie für unterschiedliche Interessenlagen in kooperativen Strukturen von Vorteil
- Erfahrung im Umgang mit regulatorischen Anforderungen im Umfeld Marketing und Vertrieb ist ein Plus
- Fähigkeit, komplexe Themen schnell zu durchdringen, klar zu strukturieren und adressatengerecht aufzubereiten
- Souveränes, verbindliches und diplomatisches Kommunikationsverhalten, auch in anspruchsvollen Abstimmungs- und Gremiensituationen
- Hohes Maß an Eigenverantwortung, Verlässlichkeit und Qualitätsbewusstsein
- Ausgeprägte Schnittstellenkompetenz sowie Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Hierarchieebenen und Interessenlagen
- Priorisierungssicherheit und strukturierte Arbeitsweise, auch bei parallellaufenden Themen und engen Fristen

Ein paar Fakten zu uns:

Wir sind der Verband der Sparda-Banken e. V. und gehören zur Sparda-Gruppe. Mit unseren 64 Mitarbeitenden unterstützen wir die elf Sparda-Banken und ihre ca. 5.900 Mitarbeitenden dabei, ein innovatives, zukunftsfähiges Banking anzubieten.

Wir lieben Vielfalt:

Wir fördern die berufliche Gleichstellung! Angesprochen und willkommen sind Bewerbungen aller Menschen, gleich welchen Geschlechts und welcher Herkunft. Schwerbehinderte Menschen werden bei gleicher Eignung bevorzugt.

Interessiert?



Dann freuen wir uns über Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse), einschließlich Deiner Gehaltsvorstellung und mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an:

bewerbungen@sparda-verband.de

Noch Fragen?

Nicole Brauel freut sich auf Deinen Anruf: 069 / 79 20 94-540



Verband der Sparda-Banken e. V. – Tower 185, 17. Etage
Friedrich-Ebert-Anlage 35 -37 – 60327 Frankfurt am Main
www.sparda-verband.de

