

## Manager (w/m/d) Vertriebsstrategie & Produktmanagement Bank

VR Bank Mecklenburg eG



📍 Rostock

**Vollzeit | Ab 01.05.26 | Unbefristete Anstellung**

Wir suchen zur Verstärkung unseres Vertriebsmanagements zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Manager (w/m/d) Vertriebsstrategie & Produktmanagement Bank, möglichst in Vollzeit. Der Einsatz ist nach erfolgreicher Einarbeitung in folgenden Standorten der Bank möglich: Schwerin, Wismar oder in Rostock.

### Heimatverbunden und modern

Wechseln Sie zu unserer VR Bank Mecklenburg, die mit einer Bilanzsumme von mehr als 3 Milliarden Euro die größte Genossenschaftsbank in Mecklenburg-Vorpommern ist. **Seit 1857** in der Region fest verwurzelt arbeiten wir in einem großen Geschäftsgebiet - von der Ostsee bis zur Mecklenburgischen Seenplatte. Was uns aber wirklich einzigartig macht, sind unsere über 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die jeden Tag unser WIR-Gefühl prägen. Mit viel Herzblut, Engagement und Leidenschaft stehen sie unseren **50.000 Mitgliedern sowie 120.000 Kundinnen und Kunden** in allen Bankingfragen partnerschaftlich zur Seite.

**"Komm in unser VR-Team!"** Als neues Mitglied können Sie sich nicht nur auf ein herzliches Miteinander, sondern auch auf moderne Arbeitszeitmodelle, attraktive Benefits und einen starken Tarifvertrag freuen.

Ihr neuer Job wartet.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Vertriebsmanagements zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Manager (w/m/d) Vertriebsstrategie & Produktmanagement Bank**, möglichst in Vollzeit. Der Einsatz ist nach erfolgreicher Einarbeitung in folgenden Standorten der Bank möglich: in Schwerin, in Wismar oder in Rostock.

### Freuen Sie sich auf:

- ein starkes, motiviertes Team mit hohem WIR-Gefühl
- flexible Arbeitszeitmodelle und Sabbatical-Optionen
- eine attraktive Vergütung inkl. 13. Gehalt sowie Bonus gemäß Tarif
- einen Urlaubsanspruch von 30 Arbeitstagen (zusätzlich frei am 24. und 31. Dezember) und Geburtstagskind-Regelung
- Konditionsvorteile, Betriebliche Altersvorsorge, Unfallversicherung und Vermögenswirksame Leistungen
- Viele Benefits, wie Auto-Abo, Bike-Leasing, Mitarbeiter-PC-Programm, Essenschecks, Erholungsbeihilfe u.v.m.
- Maßgeschneiderte Karriereplanung und Weiterbildungen
- Betriebliches Gesundheitsmanagement, Mental Health Coaching usw.

### Ihre Aufgaben:

- Erhaltung bzw. den Ausbau der Vertriebsleistung der Bank
- Planung, Steuerung und Kontrolle von Produkten und Dienstleistungen der Genossenschaftsbank sowie der Verbundpartner (Mitwirkung bei der Planung und Steuerung der Produkt-, Leistungs- und Preispolitik)
- (Weiter-) Entwicklung von Beratungs- und Vertriebskonzepten

- Erschließung neuer Betätigungsfelder und Ertragspotenziale im Kundengeschäft
- Sicherstellung der Durchführung, Planung, Implementierung und Steuerung systematischer Vertriebsmaßnahmen in Abstimmung mit den Führungskräften der Marktbereiche
- Fortlaufende Erarbeitung von Konzeptionen zur systematische Neukundengewinnung
- Prüfung und Einführung von Vertriebssystemen und Programmen zur bedarfsoorientierten Beratung und zum effizienten Produktabsatz
- erster Ansprechpartner für Berater und Führungskräfte für alle Fragen rund um den Vertrieb

## Ihr Profil:

- Durch Ihre abgeschlossene Ausbildung zum/r Bankkaufmann/-frau bzw. vergleichbare/s Ausbildung/Studium oder langjährige Erfahrungen im Produktmanagement einer Bank verfügen Sie über Kenntnisse im Vertrieb und/oder der Vertriebssteuerung.
- Sie verfügen über eine strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise.
- Idealerweise haben Sie Erfahrung im Bereich der Vertriebssteuerung.
- Sie verfügen über umfangreiche Vertriebserfahrung im Privatkunden- oder Firmenkundengeschäft.
- Sie bringen ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein, Kommunikationsstärke und Leistungsbereitschaft mit.
- Sie zeichnen sich durch eine eigenständige und verantwortungsvolle Arbeitsweise aus.
- Sie sind kundenorientiert und verstehen sich als Dienstleister für den Vertrieb.

**Werden Sie ein Teil unseres Teams, in dem auf Basis unserer genossenschaftlichen Werte ein partnerschaftliches Miteinander zählt und der Beitrag jedes Einzelnen zum Erfolg der Bank führt.**

## Branchen

Banken und Finanzen

## Informationen zur Bewerbung

Die Bewerbung ist über eine externe Plattform möglich.

Ansprechpartner für Rückfragen:

*Frau Susanne Kleist*

 [038554905017](tel:038554905017)

 [susanne.kleist@vrbankmecklenburg.de](mailto:susanne.kleist@vrbankmecklenburg.de)

## Arbeitsort

VR Bank Mecklenburg eG  
Buchbinderstraße 19  
18055 Rostock

**mv4you**

mv4you ist ein Service der UdW GmbH - Gesellschaft für Dienstleistung, Arbeitgebersberatung der Wirtschaft

mv4you  
Graf-Schack-Allee 10a

19053 Schwerin

Tel.: +49 385 76050-15

Fax: +49 385 76050-16

E-Mail: info@mv4you.de