

Für uns steht der Mensch als Partner im Mittelpunkt.

Willkommen in Deutschlands einziger WorksiteBank.

Als Kontaktmanager verbinden wir - im Kontext von Digitalisierung - Technologie und Innovation mit unseren Werten Nähe, Transparenz und Vertrauen. Wir erfüllen den Wunsch unserer Kunden nach Qualität und ansprechenden Konditionen schnell, flexibel und zuverlässig.

Werden Sie jetzt Teil unseres Worksite Financial Service Konzepts, das nicht nur unsere Kunden, sondern auch Sie weiterbringt!

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unsere **Hauptverwaltung in Frankfurt am Main** einen

## Umsetzungsmanager SLA (m/w/d)

innerhalb der aktiven Vertriebssteuerung

Sie wünschen sich:

- Den Freiraum, Ihren Weg zur Zielerreichung eigenverantwortlich zu gestalten
- Eine qualifizierte Einarbeitung in das Aufgabenspektrum
- Ein dynamisches, erfolgsorientiertes Team
- Flache Hierarchien und schnelle, flexible Entscheidungen
- Viele Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Entwicklung
- Regelmäßige systematische Weiterbildung

Unsere/-n neue/-n Mitarbeiter/-in stellen wir uns so vor:

- Sie haben ein wirtschaftswissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches Studium absolviert.
- Sie verfügen über Erfahrungen in den Bereichen Prozess- und Projektmanagement, kennzahlenorientierte Unternehmensführung und Digitalisierung.
- Vertriebssteuerung auf der Basis von Kennzahlensystemen ist Ihnen bestens vertraut.
- Die Anwendungsfelder von analytischen Modellierungsansätzen sind Ihnen bekannt.
- Freude an Prozess- und Problemlösungen in Verbindung mit hervorragenden Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeiten zeichnen Sie aus.
- Komplexe Sachverhalte eigenständig zu erfassen, zu analysieren, zu strukturieren und in geeigneter Form aufzubereiten (sehr sicherer Umgang mit MS Office und CRM Systemen) zählt zu Ihren besonderen Stärken.
- Sie sind teamfähig und arbeiten selbstständig und zielorientiert.

Ihre Aufgaben:

- Sie übernehmen mit den Kolleginnen und Kollegen der Abteilung die aktive Vertriebssteuerung.
- Sie helfen Service Level zu dokumentieren, analysieren die relevanten Vertriebsprozesse und identifizieren Verbesserungspotenziale.
- Bei der Entwicklung und Erstellung diverser Reports übernehmen Sie eine Schnittstellenfunktion zwischen Vertrieb und dem Bereich Skill- und Service Level Management.
- Sie identifizieren innertägig SLA-Verletzungen und korrigieren diese zeitnah fernmündlich an der entsprechenden Stelle.
- Sie arbeiten effizient und zeitgerecht mit dem Umsetzungsmanagement KPI zusammen.
- Sie sind verantwortlich für die Dokumentation der vereinbarten Steuerungsmaßnahmen in unserem CRM System und deren fristgerechte Überwachung.
- Sie eskalieren Markt- und Standortentwicklungsthemen an das B2B-Management.
- Sie tragen aktiv dazu bei, Change zu gestalten und eine Smart Service Kultur zu etablieren.

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins.**

**Post:**

Degussa Bank AG  
Personalabteilung  
Theodor-Heuss-Allee 74  
60486 Frankfurt

**Mail:** [jobs@degussa-bank.de](mailto:jobs@degussa-bank.de)

Weitere Stellenangebote finden Sie auf unserer Homepage [www.degussa-bank.de](http://www.degussa-bank.de)



Die Degussa Bank ist die einzige WorksiteBank Deutschlands. Unsere Besonderheit ist die Nähe zur Worksite – der Arbeitswelt unserer Kunden, die ihre Bankgeschäfte sowohl bei einem unserer 200 Partnerunternehmen bequem auf dem Betriebsgelände im Bank-Shop, als auch per Telefon, InternetBanking oder Smartphone-App erledigen können.