

# Sales Manager (m/w/d) Schwerpunkt Wertpapiere

STANDORT: FRANKFURT AM MAIN

Suchen Sie einen Arbeitgeber, bei dem Sie mit hoher Eigenverantwortung und flachen Hierarchien Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse unter Beweis stellen können? Einen Arbeitgeber der Tradition und Innovation verbindet?

**Gratulation! Sie müssen nicht weitersuchen - werden Sie WorkSite Banker!**

Wir sind Deutschlands einzige WorkSite Bank und stehen mit unseren Werten, Nähe, Transparenz und Vertrauen unseren Kunden über klassische und moderne Kontaktwege zur Verfügung. Am Frankfurter Hauptsitz und in unseren über 130 Bankshops, welche sich deutschlandweit über 16 regionale Steuerungskreise aufteilen, beschäftigen wir heute über 650 Mitarbeiter (m/w/d).

Im Rahmen unseres Wachstums suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unsere Hauptverwaltung in **Frankfurt am Main** zunächst befristet für 2 Jahre einen **Sales Manager (m/w/d) Schwerpunkt Wertpapiere**.

## IHRE AUFGABEN

- Als Mitarbeiter (m/w/d) unserer Abteilung Aktiver Kundendialog mit dem Schwerpunkt Wertpapiere umfasst Ihr Aufgabengebiet die aktive telefonische Kontaktaufnahme unter Verwendung der vertrieblichen Ansprache sowie eine umfassende fachliche Beratung zu den Produkten der Degussa Bank
- Sie gehen proaktiv auf Kunden zu oder fangen übergeleitete „warme“ Kontakte aus dem First Level Support erfolgreich auf und gewinnen dabei unsere Kunden elegant und effizient für die hochkompetitive Produktpalette der Degussa Bank
- Sie erreichen Verkaufsziele durch aktive Outbound-Calls im Kundenbestand, intensive Kontaktpflege, Beratung und Entwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen

## IHR PROFIL

- Sie sind enthusiastisch im telefonischen Kontakt mit gehobenem Kundenklientel
- Sie interessieren sich für die Kapitalmärkte und bringen nachweislich Erfahrungen im Vertrieb von Wertpapieren mit
- Sie führen Ihre Dialoge zielbewusst, abschlussstark und individuell auf höchstem Niveau und mit allergrößter Verbindlichkeit
- Ihre „emotionale Intelligenz“ hilft Ihnen, die Bedürfnisse des Kunden bereits im Vorfeld reaktionsschnell zu identifizieren und im Entscheidungsprozess zu antizipieren
- Sie sind eine offene, selbstbewusste Persönlichkeit mit ausgeprägten rhetorischen Fähigkeiten, die in der Lage ist, sich konstant selbst zu motivieren
- Sie haben idealerweise Erfahrungen und nachweisbare Erfolge im Direktvertrieb (B2C)

## WIR BIETEN

Bewerben Sie sich für eine eigenverantwortliche Mitarbeit in unserem erfolgreich wachsenden Unternehmen mit einzigartigem Teamspirit und profitieren Sie von einer nachhaltigen Zusammenarbeit in einem sehr kollegialen und verlässlichen Umfeld mit flachen Hierarchien.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins an E-Mail: [jobs@degussa-bank.de](mailto:jobs@degussa-bank.de).

Für Fragen steht Ihnen die Abteilungsleiterin des Kontaktcenter Management, Frau Susann Markutzik-Froehner unter 069 36 00 53 01 gerne zur Verfügung.

**Degussa Bank AG**, Theodor-Heuss-Allee 74, 60486 Frankfurt

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