

IT Key-Account-Manager (m/w/d)



Als Deutschlands größte eigenständige und familiengeführte Finanzberatung betreuen wir in über 5.200 Direktionen und Geschäftsstellen rund 8 Mio. Kunden zu Absicherung, Altersvorsorge, Vermögensaufbau, Bausparen und Finanzierung. Seit über 45 Jahren wachsen wir stetig und suchen Verstärkung für unsere Servicegesellschaft im Herzen Frankfurts. Hier setzen wir mit Leidenschaft alles daran, unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in ihrer täglichen Arbeit bestmöglich zu unterstützen.

Sie wollen sich beruflich weiterentwickeln? Sie möchten Verantwortung übernehmen und Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in einer sich stetig verändernden Anwendungslandschaft betreuen? Sie sind ein offener und sympathischer Mensch und die Pflege Ihres Netzwerks fällt Ihnen leicht? Ein Mix aus Teamgeist, Wertschätzung, und einem attraktiven Vergütungspaket ist Ihnen wichtig? Prima! Dann bewerben Sie sich bei uns und werden Sie Teils unseres Teams!

Ihre Aufgaben

- Sie agieren als Bindeglied zwischen der Zentrale und unseren Vermögensberater/-innen. Gemeinsam mit unseren Vermögensberater/-innen und Fachbereichen erkennen Sie Chancen der Digitalisierung, um bestehende IT- und Vertriebsprozesse optimal auf die Zukunft auszurichten.
- Sie beraten Ihre Stakeholder proaktiv und sind Ansprechpartner/-in auf Augenhöhe.
- Sie nehmen sich die Zeit, Ihre Kunden/-innen zu verstehen und die Prozesse und Abläufe kennenzulernen. Dazu reisen Sie oft und gerne durch ganz Deutschland und nehmen an regionalen Veranstaltungen unserer Vermögensberater/-innen teil.
- In Ihren Vorträgen zu aktuellen IT-Themen schaffen Sie es, Ihre Zuhörer/-innen zu begeistern und neugierig zu machen.
- Sie sind das Sprachrohr der Vermögensberater/-innen nach innen und transportieren die Alltagsprozesse in die IT-Organisation.

Ihr Profil

- Mehrjährige vertriebliche Berufserfahrung im Umfeld von IT- und Vertriebsprojekten mit Schwerpunkt Beratungsanwendungen.
- Ausgeprägte Beratungskompetenz, idealerweise in der (IT)-Beratung von Vertriebsorganisationen.
- Ausgeprägte Lösungsorientierung und Spaß an der Mitgestaltung moderner IT-Werkzeuge.
- Rasches Auffassungsvermögen sowie verantwortungsvolle, zielorientierte und selbstständige Arbeitsweise.
- Fokussierte Vorgehensweise und eine ausgeprägte Dienstleistungsorientierung.
- Abgeschlossenes qualifiziertes Hochschulstudium oder eine qualifizierte Berufsausbildung oder Vertriebsausbildung.

Unser Angebot

- Umfangreiches Onboarding und viele persönliche und berufliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten.
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung.
- Selbstständiges Arbeiten in einem motivierten und dynamischen Team.
- Ein sicherer Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen.
- Unbefristete Festanstellung.
- Flexible Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten.
- Ein moderner Arbeitsplatz inkl. Laptop und Mobiltelefon.
- Firmenwagen nach der erfolgreichen Probezeit.

Wenn Sie unsere Ausschreibung anspricht, freuen wir uns, wenn Sie Kontakt mit uns aufnehmen. Bitte wenden Sie sich mit Fragen zur Vakanz bzw. mit Ihrer Bewerbung per E-Mail direkt an unsere Personalabteilung: karriere-atlas@hr.dvag.com