

Die Hannoversche Volksbank eG ist ein gleichermaßen modernes sowie traditionsreiches Institut und blickt auf eine mehr als 160-jährige Historie zurück. Mit einer Bilanzsumme von ca. 8,6 Mrd. € und rund 1000 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zählt sie zu den größeren Volksbanken in Deutschland. Bei den rund 240.000 Privat- und Firmenkunden ist das Institut innerhalb eines wirtschaftlich prosperierenden Geschäftsgebietes als verlässlicher Finanzpartner etabliert und in der Region präsent. Im Zuge einer Nachfolgeregelung wird zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine engagierte und vertriebsstarke Führungspersönlichkeit gesucht.

---

## Bereichsleitung Private Banking

**Aufgabenschwerpunkte.** Gemeinsam mit dem ressortzuständigen Vorstandsmitglied und den rund 130 Mitarbeitenden Ihres Bereiches wirken Sie kompetent daran mit, die Ertragskraft des Institutes stetig auszubauen. Ihre Hauptaufgabe liegt im Management des Private Bankings mit der professionellen und ganzheitlichen Beratung der 32.000 Privat- und Firmenkunden in allen Fragen der Finanzanlage inklusive der privaten Baufinanzierung. Es gilt, die gute Marktposition sowohl in kunden- als auch in ertragsorientierter Hinsicht weiter auszubauen. Dazu intensivieren Sie bestehende Kundenverbindungen, bauen die Unternehmerkundenbetreuung und das Vermögensverwaltungsgeschäft aus, akquirieren neue Klientel und übernehmen repräsentative Aufgaben. Darüber hinaus zeichnen Sie für den Bereich Asset Management/Handel verantwortlich. In diesem Zusammenhang sorgen Sie für die Umsetzung der erarbeiteten Strategien des Liquiditäts- und Zinsänderungsrisikos sowie der Asset-Allokation der Eigenanlagen.

**Qualifikationen.** Um diese Aufgaben erfolgreich auszuüben, verfügen Sie über eine bankspezifische Ausbildung sowie über einen weiterführenden betriebswirtschaftlichen Abschluss. Im Laufe Ihrer mehrjährigen Tätigkeit in der Kreditwirtschaft haben Sie sich ausgeprägte fachliche Kompetenzen im Private Banking und dem Wertpapiergeschäft, insbesondere der aufsichtsrechtlichen Grundlagen, angeeignet. Entscheidend ist zudem Ihre wirksame Vertriebs- und Kundenorientierung. Sie bringen darüber hinaus analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie ein unternehmerisches Mindset mit und verstehen es, die Geschäftsleitung proaktiv zu beraten. Persönlich überzeugen Sie durch Engagement und Begeisterungsfähigkeit und verstehen es, mit souveränem Auftreten und kommunikativem Geschick die Akzeptanz unterschiedlicher Gesprächspartner und Gesprächspartnerinnen zu gewinnen. Abgerundet wird Ihr Profil durch eine nachgewiesene Führungserfahrung mit ausgeprägten Fähigkeiten im Beziehungsmanagement. Wertschätzung und Zielorientierung sind Kennzeichen Ihres mitarbeiterorientierten Führungsstils.

---

### **Ansprechpartnerinnen**

Maike Netzer  
+49 (0) 221 / 20 50 67 6  
meike.netzer@ifp-online.de

Sybille Bühler-Zielke  
+49 (0) 221 / 20 50 64 7

Wenn Sie diese Herausforderung in einem interessanten Unternehmensumfeld reizt, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) unter Angabe der Kennziffer **MA 18.082** zu. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist selbstverständlich.