

# Välkommen in der Ikano Group

Die Ikano Bank ist eine Tochter der internationalen Unternehmensgruppe Ikano. Ihre Hauptgeschäftsfelder sind neben Finanzdienstleistungen die Bereiche Immobilien, Versicherungen, Vermögensverwaltung und Einzelhandel. Die Ikano Group ist Teil des Familienunternehmens von Ingvar Kamrad, dem Gründer von IKEA.

Die Ikano Bank ist Spezialist für Services wie Kundenkarten, Kreditkarten und Privatkredite. Sie ist erfolgreich in vielen Ländern präsent: in Deutschland, Österreich, Schweden, Dänemark, Norwegen, Finnland, Großbritannien, Russland und Polen.

Man sagt uns nach, wir seien ein besonders gutes Team. Hier ist Deine Chance, Dich selbst davon zu überzeugen: Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## Teamleiter Customer Sales and Contacts (m/w)

für den Standort Rhein/Main.

### Freu Dich auf die Ikano Bank:

Es erwarten Dich spannende und herausfordernde Tätigkeiten in einem auf Wachstum ausgerichteten Umfeld. Abwechslungsreiche Aufgaben ermöglichen Kreativität und analytisches Arbeiten. Du arbeitest bei uns in einem pragmatischen Unternehmen mit flachen Hierarchien und einer kollegialen Arbeitsatmosphäre. Wenn wir Dich damit neugierig machen konnten, dann freuen wir uns auf Dich!

### Was Dich erwartet

Mit Deinem Team begeisterst Du Kunden mit jedem Kontakt: schneller, unkomplizierter Service, Qualität und Produktknowhow sind Grundlage einer exzellenten Kundenbetreuung und nachhaltiger Vertriebsserfolge.

### Was wir erwarten

- Du steuerst das operative Tagesgeschäft Deines Teams
- Du überwachst Service Level, Qualität und Umsätze und begeisterst Dein Team für neue Produkte
- Du planst mit dem Produktmanagement und Marketing Mailings und Aktionen, analysierst Kundenreaktionen und optimierst
- Du engagierst Dich in Projekten z. B. für noch bessere Internet-Self-Services für Kunden oder für international einheitliche Prozesse und Tools

### Wen wir dafür brauchen

Du bist eine engagierte Führungskraft, die ihr Team für herausragende Ziele motiviert. Du weißt exzellenten Kundenservice mit Vertriebsserfolgen zu verbinden. Du verstehst Dich als innovativen Praktiker, der ‚über den Tellerrand‘ hinaus denkt und nachhaltige Lösungen umsetzt.

### Was Du mitbringst

- kaufmännische Ausbildung oder auch Studium
- Erfahrung in Mitarbeiterführung, Kundenkontakt, Verkauf und Projektarbeit
- Kenntnisse zu Bankprodukten, Absatzfinanzierung, Kunden-/Kreditkarten
- MS-Office-Kenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir freuen uns auf Deine Online-Bewerbung bei dem von uns beauftragten Partner, Kennziffer IK160112:

[www.hidden-professionals.de](http://www.hidden-professionals.de)

hidden professionals, Kaiserstraße 39, 55116 Mainz  
Weitere Informationen erhältst Du unter [www.ikanobank.de](http://www.ikanobank.de)  
Ansprechpartnerin Christina Winkler, Ikano Bank GmbH



Handelsblatt