

Die Bank für Kirche und Diakonie eG - KD-Bank ist eine evangelische kirchliche Genossenschaftsbank mit Sitz in Dortmund. Ihre Eigentümer sind Kirche und Diakonie. Der Auftrag der 1925 gegründeten Bank lautet, Mitglieder und Kunden wirtschaftlich zu fördern und zu betreuen. Privatpersonen, die die christlichen Werte der Bank für Kirche und Diakonie teilen, sind herzlich willkommen. Die traditionsreiche Bank, deren Eigentümerstruktur eng mit sozialen Organisationen verwoben ist, verfolgt ein auf ambitionierte Nachhaltigkeit ausgerichtetes Geschäftsmodell, das sich auf das institutionelle und das private Kundengeschäft fokussiert. Mit den Anlagegeldern ihrer Kunden finanziert die Bank (Bilanzsumme 6,6 Mrd. Euro) mit ihren 263 Mitarbeitenden die Bereiche Lebensqualität im Alter, Gesundheit, Hilfe, lebendiges Gemeindeleben, Bildung, bezahlbaren Wohnraum und den privaten Wohnungsbau. Damit steht die Bank für Kirche und Diakonie für sinnstiftendes Wirken entlang der bankbetrieblichen Wertschöpfungskette.

Im Zuge einer altersbedingten Nachfolgeregelung sucht die Bank für Kirche und Diakonie spätestens zum 01. Januar 2026 eine souveräne, unternehmerisch denkende, kreative, vorwärtsstrebende, empathische und integrative Führungspersönlichkeit als

Vorstand Markt (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

Als Mitglied des vierköpfigen Vorstandsteams übernehmen Sie eine exponierte Gestaltungsverantwortung für die Gesamtbank und ihre strategischen Ziele. Ihnen obliegt in dieser Organfunktion die zielsichere Führung sowie die strategische Weiterentwicklung der Bank für Kirche und Diakonie ebenso wie die strategische und operative Geschäftsentwicklung mit den zugeordneten Kundengruppen. Sie steuern die von Ihnen geführten institutionellen Bereiche Diakonie & Sozialwirtschaft sowie das Vertriebs- und Produktmanagement mit höchstem Professionalitätsanspruch und ausgeprägter Markt- und Kundenorientierung. Sie fungieren im Rahmen der Geschäftsverteilung des Vorstandes auch als Vertreter des Vorstandsmitglieds mit den Zuständigkeiten für die Bereiche institutionelle Kunden Kirche & Stiftungen, KundenDialogCenter, Privatkunden sowie Treasury, Nachhaltigkeit und Kundenwertpapiere. Sie verkörpern den ganzheitlich denkenden „Change Manager“ mit breiterem Erfahrungshorizont, der nach vorn gerichtete Steuerungswirkungen im Wirkungskreis Markt / Kunde / Produkt / Services erzeugt. Sie leisten einen maßgeblichen Beitrag zum Ausbau der Marktposition und widmen sich der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeit sowohl im Kundengeschäft als auch in der Gesamtbank. Sie stehen zudem für einen wertschätzenden, respektvollen und motivierenden Umgang mit Ihren Teams, haben eine Traktion nach vorn und widmen sich der engagierten Repräsentation der Bank für Kirche und Diakonie in ihrem Bezugsrahmen.

Ihre Qualifikation:

Gesucht wird eine erfahrene, charakterfeste und von vertrieblicher Leidenschaft geprägte Vorstandspersönlichkeit von Format. Angesprochen sind sowohl erfahrene Vorstandsmitglieder als auch Mitglieder der zweiten Führungsebene, die bereits über die fachtheoretische und praktische Vorstandsqualifikation gemäß § 25 c KWG verfügen. Dabei sind Sie weniger der „klassische Vertriebler“, sondern vielmehr ein bankfachlich breit aufgestellter Strategie. Sie nehmen die aktuellen Branchentrends, die sich wandelnde Wettbewerbssituation und die makroökonomischen Rahmenbedingungen auf, ebenso die veränderten Kundenerwartungen und Nutzungsarten von Bankdienstleistungen. Für die erfolgreiche Wahrnehmung dieser anspruchsvollen Aufgabe sind ein angemessenes bankfachliches Know-how sowie qualifizierte Erfahrungen im großvolumigen Kreditgeschäft mit anspruchsvollen Firmenkunden unerlässlich. Außerdem sind sie mit einem auf konsequente Nachhaltigkeit ausgerichteten Depot-A-Management vertraut. Ihr Praxis- und Erfahrungswissen ist unterlegt durch ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare theoretische Qualifikation höherer Bildungsträger. Ihre Identifikation mit christlichen Werten und dem christlichen Menschenbild, Teamorientierung, Gestaltungsergie und Initiativkraft, Integrations- und Motivationsvermögen sowie ein sehr vorausschauend-empathisches Kommunikationsverhalten runden Ihr Profil ab.

Für weitere Fragen und Auskünfte zur Position und zur Ausschreibung stehen Ihnen **Herr Dr. Tiedo Kracht**, Geschäftsführer / Inhaber, und **Frau Regina Reinhardt**, Senior Client Partner, unter der Telefonnummer +49 173 885 2227 zur Verfügung.