

Analyst / Projektmanager (m/w/d) für Crowdfunding

Stellenbeschreibung



CrowdDesk wächst und wächst – und dafür brauchen wir Dich!

Als Pionier der digitalen Finanzwirtschaft ermöglichen wir den einfachen und verlässlichen Zugang zu Kapital. Mit unserer Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) können Kunden online Kapital einwerben, vermitteln und Transaktionen sicher abwickeln.

Für unser Team im Herzen von Frankfurt suchen wir ab sofort einen **Analyst / Projektmanager (m/w/d) für Crowdfunding**, um das Wachstum von CrowdDesk aktiv voranzutreiben und uns zu helfen, unsere Plattformen kundengerecht zu betreiben.

Der Bereich Agency ist bei CrowdDesk der zentrale Wissens- und Prozessinkubator, wenn es um die Begleitung und Betreuung von Schwarmfinanzierungen geht. Gemeinsam mit ausgewählten Kunden, wie der GLS Bank eG, der DKB Bank AG oder der VR-Bank Würzburg eG betreiben wir, unter Nutzung der CrowdDesk-Software, erfolgreiche Crowdfunding-Plattformen. Dabei betreuen wir kapitalsuchende Unternehmen über den gesamten Emissionsprozess, ebenso wie Anlegerinnen und Anleger über die Laufzeit ihrer Investition.

Das bieten wir Dir:

- Du hast die Möglichkeit in der spannendsten Zeit eines FinTechs miteinzusteigen und die gemeinsame Vision des Wachstums aktiv mitzugestalten.
- Du bekommst abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgaben und Projekte. Dabei kannst Du Deine kreativen Ideen ausleben und umsetzen.

- Gelegentlich im Home-Office arbeiten? Du bist flexibel und wirst mit einem modernen MacBook und modernster Software ausgerüstet
- Unser Team-Fit liegt uns am Herzen, was noch durch zahlreiche Team-Events und Team-Reisen abgerundet wird.
- Statt der Tastatur mal einen Controller? Zeige uns Dein Talent im Mario Kart!

Das erwartet Dich bei uns:

- Als Projektmanager trägst Du aktiv dazu bei, dass kapitalsuchende Unternehmen erfolgreich ihre Emissionen auf den Plattformen unserer Kunden starten
- Dabei arbeitest Du eng mit unseren verschiedenen internen Abteilungen, wie z.B. Vertrieb, Marketing und Customer Success zusammen
- Du siehst und prüfst die Liquiditätsplanung sowie die Business-Pläne unserer Kunden
- Du bist für die Plausibilitätsprüfungen der Crowdfunding-Projekte zuständig
- Du erstellst Reportings für unsere Kooperationspartner und unterstützt diese bei der Darstellung der Projektseiten
- Du stehst im engen Kontakt mit unseren Emittenten und koordinierst die Veröffentlichung der Projekt-Reportings an die Anleger nach den Richtlinien des Bundesverbandes Crowdfunding e.V.
- Du bist Ansprechpartner für Emittenten, Anleger und Kooperationspartner bei Themen rund um Zins- und Tilgungszahlungen

Dein Profil

Wonach suchen wir?

- Du verfügst über ein erfolgreich absolviertes Studium (z. B. aus dem Bereich Wirtschaftswissenschaften oder Finance) oder eine kaufmännische Ausbildung (beispielsweise als Bankkaufmann/-frau oder Steuerfachangestellte/r) mit zusätzlichen Qualifikationen im Bereich Finance, Investment, Vermittlung oder Projektmanagement
- Du hast mindestens erste praktische Erfahrungen in der Bewertung von Finanzkennzahlen und im Projektmanagement gesammelt
- Du bringst eine gewisse IT-Affinität mit und interessierst Dich für Crowdfunding und digitale Finanzierungen
- Du kannst dich schnell in neue Themen einarbeiten und Risiken erkennen
- Du überzeugst durch ein selbstsicheres Auftreten und bist kontakt- und kommunikationsstark
- Selbstorganisation sowie Prioritätsmanagement sind für Dich kein Fremdwort
- Du behältst den Überblick und bewahrst einen kühlen Kopf in herausfordernden Situationen
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Du hast Lust darauf, interne Prozesse aktiv voranzutreiben und diese stetig zu optimieren

Bist du bereit für unsere Crowd?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit Angabe deines gewünschten Eintrittstermins und deinen jährlichen Gehaltsvorstellungen.

(Junior) Sales Consultant / Sales Trainee (m/w/d)

Stellenbeschreibung



CrowdDesk wächst und wächst – und dafür brauchen wir Dich!

Als Pionier der digitalen Finanzwirtschaft ermöglichen wir den einfachen und verlässlichen Zugang zu Kapital. Mit unserer Software-as-a Service-Lösung (SaaS) können Kunden online Kapital einwerben, vermitteln und Transaktionen sicher abwickeln.

Du hast Interesse an Sales, bringst schon erste Erfahrungen mit und möchtest in einem zukunftssträchtigen Unternehmen arbeiten, das Dich für sehr gute Leistungen ordentlich belohnt?

Als **Junior Sales Consultant / Sales Trainee (m/w/d)** mit Schwerpunkt Software-Sales (SaaS) bist Du Teil eines hochmotivierten Teams mit besten Karrierechancen.

Das erwartet Dich bei uns:

Unser Traineeprogramm:

- Durch unsere modular aufgebaute CrowdDesk Academy entwickelst Du Dich innerhalb von zwölf Monaten zu einem erfolgreichen Sales Consultant (m/w/d)
- Dabei entwickelst Du Dein Sales Skillset sowohl im Outbound als auch im Inbound Sales dauerhaft weiter und übernimmst Verantwortung für Deal-Sizes bis zu 400 TEUR
- Während des Programms steht Dir ein erfahrener **Mentor** zur Seite und Du erhältst natürlich Unterstützung von Deinem Team, das Dir mit Rat und Tat zur Seite steht

- Unsere Academy begleitet Dich vor allem in Deinen ersten Wochen bei CrowdDesk und hilft Dir dabei, unsere Lösungen bis ins kleinste Detail zu verstehen. Hier warten sowohl fachspezifische Sessions zu den Themen Legal, IT oder Vertriebsprozesse sowie Kommunikations- und Rhetoriktrainings auf Dich.

Deine Aufgaben:

- Als Junior Sales Consultant / Sales Trainee (m/w/d) vertreibst Du unsere innovative Softwarelösung und bist damit unser Sprachrohr in den Markt
- Du bist für die telefonische Neukundengewinnung zuständig, sowohl über Inbound als auch Outbound-Leads
- Du analysierst und interpretierst Kundenanforderungen und bist für die Vorbereitung, Entwicklung und Umsetzung einer Go-to-Market Strategie in einem B2B-Sales Modell verantwortlich
- Als State-of-the-Art-Wissensträger im Kapitalmarkt übernimmst Du den kompletten Sales-Cycle der potentiellen Kunden – vom Erstkontakt bis zum Glocken-Läuten bei Vertragsabschluss ;)
- Du arbeitest eng mit anderen Sales Bereichen sowie dem Marketing- und Produktteam zusammen, um unser Angebot kontinuierlich zu verbessern

Dein Profil

Wonach suchen wir?

- Du hast ein abgeschlossenes Studium, z. B. der BWL, Wirtschaftswissenschaften, der Wirtschaftspsychologie, im Sales oder Marketing, der Geistes- oder Sozialwissenschaften oder Ähnliches
- Alternativ hast Du eine kaufmännische Ausbildung, beispielsweise als Bank-, Versicherungs-, Immobilien-, Personaldienstleistungs-, Hotelkaufmann/frau oder eine vergleichbare Ausbildung
- Du bringst erste Berufserfahrung im Vertrieb und Telefonverkauf mit und hast ein Talent dafür, Menschen mit Emotionen und Fachkompetenz zu überzeugen
- Du bist kontakt- und kommunikationsstark, begeisterst Dich für den Kundenkontakt und schaffst es schnell Vertrauen aufzubauen
- Du überzeugst durch ein selbstsicheres Auftreten und kommunizierst freundlich, offen und direkt
- Du hast eine ausgeprägte IT-Affinität und Interesse an neuen Produkten z.B. aus dem Finanzbereich
- Du gehst proaktiv mit Problemen um und zeigst Dich in jeder Situation lösungsorientiert
- Du bist von Natur aus neugierig und selbstbewusst gegenüber neuen Situationen

Das bieten wir Dir:

- Du hast die Möglichkeit in der spannendsten Zeit eines FinTechs mit einzusteigen und die gemeinsame Vision des Wachstums aktiv mitzugestalten

- Bei uns erlangst du das komplette Paket von Wissen und Techniken, das Dich ideal auf Software-Sales (SaaS) im B2B-Markt vorbereitet
- Bei uns triffst Du auf ein ausgereiftes Karrieremodell, mit dem Du die Möglichkeit bekommst, Dich langfristig in eine Führungs- oder Expertenposition zu entwickeln
- Gelegentlich im Home-Office arbeiten? Du bist flexibel und wirst mit einem modernen MacBook und modernster Software ausgerüstet
- Unser Team-Fit liegt uns sehr am Herzen, zahlreiche Team-Events und Team-Reisen runden dies ab
- Statt der Tastatur mal einen Controller? Zeige uns Dein Talent beim Mario Kart!

Wir suchen authentische Menschen mit Persönlichkeit und Rückgrat. Unser Selbstverständnis als Sales-Team ist es, wirksam und positiv in unseren Handlungen zu sein, erst zu verstehen und dann verstanden zu werden sowie einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess voranzutreiben.

Wir fordern und fördern uns gegenseitig – mit dem Ziel der Demokratisierung des Kapitalmarktes, um das Leben unserer Kunden nachhaltig zu verbessern und dabei jede Menge Spaß zu haben!

Klingt spannend? Dann schicke uns deine Bewerbung (kein Anschreiben notwendig) ganz einfach über das Online-Formular.

Bei Fragen kannst Du dich gern an deine Ansprechpartnerin Socheata Tan per E-Mail an tan@crowddesk.de wenden.

Wir freuen uns darauf Dich kennenzulernen!



» Ich will dabei sein,
wenn große Dinge
entstehen.«

Christian Kutz

BEWEISEN SIE IHRE STÄRKEN ALS ANALYST IM FUND ACCOUNTING (M/W/D)

Die PATRIZIA AG ist seit über 35 Jahren als Investment-Manager auf den europäischen Immobilienmärkten tätig. Das Spektrum der PATRIZIA umfasst dabei den Ankauf, das Management, die Wertsteigerung und den Verkauf von Wohn- und Gewerbeimmobilien über ihr etabliertes lokales Netzwerk in allen relevanten Märkten. Als globaler Manager von Immobilien-Investments in Europa agiert das Unternehmen europaweit gleichermaßen als zuverlässiger und unabhängiger Geschäftspartner für große institutionelle und (semi-)professionelle Investoren wie auch für Privatanleger. PATRIZIA verwaltet derzeit ein Immobilien- und Infrastrukturvermögen von mehr als 44 Milliarden Euro, größtenteils als Investment-Manager für Versicherungen, Altersvorsorgeeinrichtungen, Staatsfonds, Sparkassen und Genossenschaftsbanken. PATRIZIA setzt sich für verantwortungsvolle Investments und positiven Social Impact ein. Die PATRIZIA Children Foundation hat in den letzten 20 Jahren weltweit über 200.000 bedürftigen Kindern geholfen und ihnen Zugang zu Bildung ermöglicht.

WIR BRAUCHEN SIE FÜR UNSER TEAM DER PATRIZIA IMMOBILIEN KVG MBH – IM BEREICH FUND ACCOUNTING / DATA & INTERFACE MANAGEMENT – AM STANDORT FRANKFURT AM MAIN ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT!

IHR AUFGABENGEBIET

- Qualitätssicherung und Plausibilisierung der Datenlieferungen von externen Property Managern und Buchhaltern
- Ansprechpartner für interne und externe Adressaten (Prüfer, PM, lokaler Buchhalter, Auslagerungspartner etc.) hinsichtlich der Datenlieferungen
- Betreuung von Debitoren (u.a. EWB Läufe, debitorische Auszahlungen, PM-Anfragen)
- Mitarbeit in Projekten

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder eines verwandten Studiengangs (idealerweise mit Schwerpunkt Finance and Accounting) von Vorteil, jedoch mindestens Bilanzbuchhalter
- Relevante Berufserfahrung im Bereich Finance & Accounting
- Strukturiertes und eigenverantwortliches Arbeiten
- Zahlenaffinität und analytische Fähigkeiten
- Sicherer Umgang mit SAP von Vorteil
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office Anwendungen, insbesondere mit MS Word und MS Excel
- Gute Englisch-Kenntnisse
- Vorkenntnisse im Steuerrecht von Vorteil
- Teamfähigkeit und professioneller Umgang mit den Kolleg(In)en und externen Partnern

INTERESSIERT?

Wir freuen uns auf Sie. Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen, aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe der Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins. Bitte nutzen Sie dazu schnell und unkompliziert unser PATRIZIA Online-Stellenportal. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Wir leben Team. Wir schaffen Perspektiven. Wir geben Stabilität.

Wir stehen für Wertesteigerung, Nachhaltigkeit und Wertschätzung - unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern gegenüber.



Junior IT-Personalberater (m/w/x)

📍 Stuttgart 🏢 Feste Anstellung 🕒 Vollzeit

Du kennst Dich aus? Dann erkennst Du diese einzigartige Chance. Bei grinnberg steht der Himmel offen. Mit unserer unkonventionellen Art mischen wir gerade den Markt der IT-Personalberatungen auf. Das erste Kapitel der Erfolgsgeschichte ist abgeschlossen. Im zweiten Teil stehen exponentielles Wachstum und zielstrebige Expansion auf dem Fahrplan. Jetzt ist der ideale Zeitpunkt für Dich einzusteigen. Bei uns geht das schnell und unkompliziert. Und es sieht aus wie im Start-up Imagefilm: Junges Team, Altbau, abgefahrene Räume. In diesem Rahmen haben wir eine Performance-Mentalität etabliert, die in der steifen Personalberatungs-Branche einmalig ist. Krawatte und Kostümchen brauchen wir nicht. Lass uns über Wachstum reden – und Deine Karriere.

Deine Aufgaben

- Spiel Deine Überzeugungskraft und Deine Kompetenz auf dem IT-Personalmarkt aus. Du gewinnst die Entscheider in den Unternehmen für Dich.
- Du formulierst den Unterschied. Mit dem realistischen Stellenprofil legst Du die Grundlage für die erfolgreiche Vermittlung.
- Überzeuge die passenden IT-Fachkräfte. Betreue und coache sie bei der Bewerbung.
- Perfect Match! Du platzierst die passgenauen IT-Fachkräfte, dorthin wo sie am dringendsten gesucht werden. Unsere Systeme und Sources legen die Basis. Du musst die Chancen nur noch verwandeln.
- Wachse mit uns. Setz Dich an die Spitze der Entwicklungen. Mit guten Ideen und bester Laune entwickeln wir neue digitale Vertriebsstrategien.

Deine Qualifikation

- Erfahrungen im Vertrieb sind uns wichtiger als das Sternchen an der Eins. Wir freuen uns darauf, wie Du uns überzeugst.
- Am besten überzeugt Du so, dass wir über Dein Studium kaum noch sprechen. Perspektiven sind wichtiger als Selbstverständlichkeiten.
- Kommst Du mit anspruchsvollen Themen wie dem speziellen IT Personalmarkt zurecht? Gib uns Beispiele, wie Du Dich in komplexen Aufgaben durchbeißt.
- Außendarstellung tip-top. Klar, schließlich sind wir in der Personalberatung.
- Switch auf englisch funktioniert? Sehr gut. Im Hinblick auf unsere Expansion wirst Du die Sprache oft genug wechseln.

Deine Perspektive

- Arbeite Dich voran. Wir haben den Raum für Deine Karriere. Wir wollen neue Teams aufbauen, um noch wirkungsvoller zu sein. Willst Du voran gehen?
- Du bist schnell drin im Business? Gut so. Wer einschlägt, kommt bei uns rasend schnell weiter.
- Da Du effektiv arbeitest, müssen wir uns um die Work-Life-Balance keine Sorgen machen. Bei uns geht's um Erfolg, nicht um Anwesenheit.
- Auch wichtig: Bei uns bekommst Du ein überdurchschnittliches Gehalt mit Erfolgsprovisionen.

[Jetzt bewerben](#)

Bei Fragen rund um Ihre Karriere: Ich freue mich auf Ihren Anruf!
Michael Weber 0711 - 715 30 30



Trainee Sales & Recruiting (m/w/x)

📍 Stuttgart 🏢 Feste Anstellung ⌚ Vollzeit

Magst Du Dich mit dem Trainee-Status gar nicht lange aufhalten? Sehr gut! Reden wir über das, was danach kommt. Wir suchen junge Talente, die mehr wollen und sich festbeißen: Bei uns starten Beratungs- und Überzeugungstalente durch. Wir wollten nie die Größten werden, aber die Besten. Davon profitieren unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und die Neu-Einsteiger. Wir haben es gewagt, Personalberatung umzukrempeln – und wir sind belohnt worden. Weg mit überflüssigen Formalitäten. Hin zu mehr Effektivität. Davon profitieren Kolleginnen und Kollegen am meisten. Diejenigen, die schon lange bei uns sind, werden Dir gerne erzählen, was den Unterschied ausmacht. Wenn Du Deine Karriere starten willst, wo die Zukunft schon angefangen hat, freuen wir uns, von Dir zu hören.

Deine Perspektive

- Wie Personalberatung morgen funktioniert, begreifst Du bei uns am besten. Wir machen das schon heute.
- Profitiere von der persönlichen Förderung mit speziellen Schulungen und Seminaren sowie einem internen Mentorenprogramm. Wir zeigen Dir, welche Voraussetzungen Personalberatung heute braucht, um erfolgreich zu sein.
- Ganz egal, wo Dich Dein Karriereweg hinführt: Bei uns erlebst Du, wie gutes Beratungsbusiness funktioniert.
- Wenn Du weit kommen willst: Fang bei uns an. Wir sind schon weiter.

Deine Aufgabe

- SAP-Systeme und der SAP-Arbeitsmarkt haben manche Spezialitäten. Je genauer Du Dich auskennst, desto steiler geht Deine Karrierekurve nach oben.
- Pack gleich an, und führe die Gespräche mit Unternehmen sowie Kandidatinnen und Kandidaten in Deiner Wirtschaftsregion.
- Erstelle eigenverantwortlich Angebote und vertrete unser Unternehmen in Vertragsverhandlungen
- Formuliere gewinnbringende Anforderungsprofile für vakante SAP Jobs in Absprache mit Deinen Kunden
- Wähle durch „Active Sourcing“ die passgenauen Bewerber aus. Betreue sie bis zur Vertragsunterschrift. Erlebe, wie effektive Karrierebegleitung in der Praxis gelebt wird.

Deine Qualifikation:

- Das Wichtigste ist Deine Mentalität: Du kannst was, und zeigst das in jedem Gespräch.
- Du hast idealerweise bereits erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt
- Dein FH- oder Uni-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften dient Dir als sicheres Fundament.
- Du gehst offensiv auf Menschen zu. Du hörst zu. Ziehst die richtigen Schlüsse. Du bist auf dem Weg zu einer starken Beraterpersönlichkeit.
- Du gewinnst mit Kompetenz und Sympathie und freust Dich auf

[Jetzt bewerben](#)

Bei Fragen rund um Ihre Karriere: Ich freue mich auf Ihren Anruf!
Ronny Haag 0711 - 93 30 90 60



Junior Consultant Sales & Recruiting (m/w/x)

📍 Stuttgart 🏢 Feste Anstellung ⌚ Vollzeit

Belohn Dich selbst. Täglich! Junior (m/w/x) bedeutet bei uns keinesfalls, schlank zu verdienen. Deine Zukunft ist jetzt. Darum startest Du Deine Laufbahn bei uns. Wir sind Deine Karrierebeschleuniger. Wir haben Personalberatung von Krawattenzwang und Arroganz befreit. Dafür setzen wir Teamwork und Chancengleichheit. Im Klartext: Wer den Deal macht, fährt die Lorbeeren ein. Und weil nicht motivierender ist als Erfolg, nutzt Du den Schwung, um Dich gleich um die nächste freie Position zu kümmern. Das mag sich anhören wie Vertrieb, ist aber die hohe Kunst der Beratung. Du bringst die Menschen an bessere Positionen – und damit automatisch Dich selbst. Eigentlich ganz einfach, oder? So einfach wie ein Anruf bei uns.

Deine Perspektive

- Es dauert nicht lange, bis Du drin bist. Versprochen. Wir unterstützen Dich, wo wir können.
- Deine nächsten Karrierelevel sind stets in Sicht- und Reichweite. Weil wir expandieren, kannst Du mit uns wachsen.
- Alle Voraussetzungen für effizientes Arbeiten sind vorhanden. Schließlich soll auch die Work-Life-Balance nicht zu kurz kommen.
- Überdurchschnittliches Gehalt mit Erfolgsprovisionen.

Deine Aufgabe

- Erfahrungen im Vertrieb sind uns wichtiger als das Sternchen an der Eins. Wir freuen uns darauf, wie Du uns überzeugst.
- Am besten überzeugst Du so, dass wir über Deine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder Dein abgeschlossenes Studium kaum noch sprechen. Perspektiven sind wichtiger als Selbstverständlichkeiten.
- Kommst Du mit anspruchsvollen Themen wie SAP und dem speziellen Personalmarkt zu recht? Gib uns Beispiele, wie Du Dich in komplexen Aufgaben durchbeißt.
- Außendarstellung tip-top. Klar, schließlich sind wir in der Personalberatung.
- Switch auf Englisch funktioniert? Sehr gut. Im Hinblick auf unsere Expansion wirst Du die Sprache oft genug wechseln.

Deine Qualifikation:

- Welche Erfahrungen im Vertrieb hast Du? Wir freuen uns auf Deine eigene Story und Deine Ziele.
- Du hast ein Studium abgeschlossen, Wirtschaftswissenschaften oder eine verwandte Disziplin. Vielleicht hast Du kein Sternchen-Abschluss. Aber trotzdem mehr Biss als andere.
- In SAP und den speziellen Arbeitsmarkt muss man sich reinbeißen. Steile Lernkurven sind gefragt.
- Auch Außendarstellung zählt. In der Personalberatung muss es vorbildlich sein. Versteht sich von selbst.
- Wichtig: Dein innerer Antrieb. Lerne aus jedem Gespräch. Motiviere Dich durch eigene Erfolge.

[Jetzt bewerben](#)

Bei Fragen rund um Ihre Karriere: Ich freue mich auf Ihren Anruf!
Ronny Haag 0711 - 93 30 90 60



Bundeskriminalamt

BKA



Jetzt online bewerben!

Cyber-Kriminalistin/
Cyber-Kriminalist

Auf der Suche nach Deinem **Life-Hack?**

Verbinde IT und kriminalpolizeiliche Arbeit und werde nach einer Qualifizierungsmaßnahme Cyber-Kriminalistin/Cyber-Kriminalist beim Bundeskriminalamt!

Mach auch Du das Richtige. Bewirb Dich jetzt.

www.bka.de/cyberkriminalist



BKA. Das Richtige machen.



Bundeskriminalamt

BKA



Jetzt online bewerben!

**Kriminalkommissarin/
Kriminalkommissar**

Neue Wege gehen: **Plan-BKA**

Du suchst nach einem Beruf mit Bedeutung? Und einer Tätigkeit, bei der Du Dich entwickeln kannst? Dann sind wir der richtige Arbeitgeber. Wir gestalten täglich die Sicherheit Deutschlands – und das mit einer Vielfalt an Aufgaben in einem spannenden Umfeld.

Mach auch Du das Richtige. Bewirb Dich jetzt.

www.bka.das-Richtige-machen.de



BKA. Das Richtige machen.

Business Analyst (m/w/d) Digitale Transformation Schwerpunkt Vermittlermanagement

Wir suchen Motivatoren! Ideen-Treiber! Querdenker! Menschen, die im Spagat zwischen Tradition und Innovation mit uns Zukunft gestalten. Hast du das richtige Mindset?

Standort

Bad Homburg

Berufserfahrung

Berufserfahrene

Jetzt bewerben!(https://careers.baloise.com/de_DE/careers/PreApplication?jobId=12755)

Was Sie erwartet

Bei uns geht es um die Neu- und Weiterentwicklung von Software-Lösungen innerhalb einer Web basierten Java-Multi-Tier-Architektur. Unser Ziel ist das Basissystem für ein zukunftsorientiertes Vermittlermanagement aufzubauen. Die Provisionierung erfolgt auf den im Vermittlermanagement hinterlegten Provisionsstrukturen unserer kooperierenden Makler, Vermittler und Partnerunternehmen. Deren Anforderungen sind zu berücksichtigen (Geschäftsvorgänge, Ausfallsicherheit, Performance, etc). Die Erfassung und die Dokumentation der Anforderungen sind das Fundament der weiteren Entwicklung.

Hier ein paar Statements aus unserem Team:

- Der Gestaltungsraum ist sehr groß und es macht Spaß Themen voran zu treiben.
- Mitarbeiterzufriedenheit ist dem Vorstand ein ernstes und wichtiges Anliegen und dementsprechend werden aus Umfragen abgeleitete Maßnahmen verfolgt und umgesetzt.
- In der aktuellen Corona Krise konnten wir aus dem Homeoffice heraus effizient weiter arbeiten.

Wir sind im Hause in vielen Projekten und Vorhaben involviert und bringen dort unser Know How und Können ein.

Das Spektrum der Tätigkeit reicht von der Stakeholderanalyse und -Betreuung über das Anforderungsmanagement bis hin zur Begleitung des Testmanagements.

Dazu im Einzelnen:

- Durchführung von Stakeholderanalysen und Identifikation der Ansprechpartner
- Erfassung und systematische Dokumentation der Anforderungen
- Klassifizierung der Anforderungen
- Ermittlung des Business Impact einer Anforderung
- Unterstützung bei der fachbereichsseitigen Priorisierung
- Qualitätssicherung und Analyse der entsprechenden Anforderungen (Vorprüfung) hinsichtlich Komplexität, Aufwand und Skills, Festlegung des weiteren Detaillierungsbedarfs

Was wir erwarten

Spaß am Arbeiten und Umsetzen. Auf das Mindset und Interesse kommt es an. Viel

wichtiger ist aber, dass Sie lernen und sich austauschen möchten. Sie sollten eine solide Erfahrungsbasis im Anforderungsmanagement haben und das zugehörige Versicherungsumfeld beherrschen. Ansonsten bleiben Sie neugierig und lösungsorientiert. Wichtig ist uns, dass Sie Lust auf Kommunikation und Teamarbeit haben. Verzahnungen mit dem Business werden immer enger, Anforderungen werden besprochen und müssen effizient in der IT umgesetzt werden. Hier suchen wir Ihre Skills.

Ihre Qualifikationen:

- Erfahrung im Bereich Anforderungsmanagement
- Fachkenntnisse aus der Versicherungswirtschaft, idealerweise Ausbildung im Versicherungswesen oder betriebswirtschaftlicher Studienabschluss
- Erfahrung mit Vermittlermanagement und Vermittlerstrukturen sowie Provisionsvergütung
- Erfahrung im Geschäftsprozessdesign und der Modellierung (z. B. UML, BPMN), fachlich-logische Datenmodellierung (z. B. ERM)
- Kenntnisse im Testmanagement, Erfahrung in der Durchführung von Tests
- Erfahrung mit agilen Softwareentwicklungs-Methoden