

Head of Issuing (m/w/d)

Unternehmerisch und innovativ

Bei unserer Mandantin handelt es sich um ein erfolgreiches Finanzinstitut, das für seine langfristige Denkweise und kurzen Entscheidungswege bekannt ist. Als familiengeführte, unternehmerische Bank weiss sie, wie wichtig es ist, ihren Finanzintermediären und professionellen Kunden flexible und zuverlässige Lösungen anzubieten. Obwohl unsere Mandantin eine digitale Bank ist, legt sie grossen Wert auf den persönlichen Kontakt und eine individuelle Betreuung.

Unsere Mandantin baut derzeit einen neuen Geschäftsbereich auf, um das Produktportfolio im Zahlungsverkehr weiter auszubauen. Wir suchen aus diesem Grund den zukünftigen Head of Issuing (m/w/d), der das neue Kartengeschäft aufbaut, leitet und weiterentwickelt.

Aufgaben

Zu Ihren zukünftigen Herausforderungen als Head of Issuing gehören folgende Hauptaufgaben:

- Verantwortung für die strategische und ertragsseitige Etablierung des Kartenemissionsgeschäfts
- Aufbau und Pflege von Partnerschaften mit Mastercard, Visa und anderen Zahlungsgateways zur Entwicklung massgeschneiderter Lösungen sowie Identifikation neuer Zusammenarbeits- und Geschäftsoportunitäten entlang des Kunden- und Produktlebenszyklus
- Definition und Implementierung interner Betriebsprozesse, Überwachung der operativen Exzellenz sowie Mitwirkung in Projekten
- Überwachung der wichtigsten Faktoren des Kartenemissionsportfolios wie Preisgestaltung, Verkauf, Gewinnplanung, Geschäftsentwicklung, Budget und Ausgaben
- Beobachtung von Markttrends und Branchenentwicklung
- Gewährleistung der Einhaltung von Vorschriften und Bestimmungen der lizenzgebenden Gesellschaften und Regulierungsbehörden
- Aufbau und Führung des neuen Teams

Anforderungen

Wir suchen eine erfahrene Persönlichkeit, die über umfassende Branchenkenntnisse und Expertise im Bereich der Kartenherausgabe (aller Arten), sowie Managed-Services und White-Label Lösungen, in Zusammenarbeit mit den führenden Kartenlizenzgebern sowie Programmen verfügt:

- Mindestens 8 Jahre Erfahrung als Führungskraft, Produkt- oder Business Manager, idealerweise im Banken- oder Finanzdienstleistungssektor
- Höhere Weiterbildung (Uni / FH), idealerweise mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund sowie relevante Weiterbildungen (z.B. fachliche Trainings, Projektmanagement)
- Fundierte Leistungsnachweise in der Etablierung von Geschäftsbeziehungen mit multilateralen Partnern und Dienstleistern, einschliesslich Projektmanagement, Marktanalyse, Kundenbeziehungsmanagement, Kundenbindung, Finanzbudgetierung und Schulungen
- Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams wie Engineering, Vertrieb, Risikomanagement und Compliance
- Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Sehr gute konzeptionelle und analytische Fähigkeiten

Wenn Sie eine kundenorientierte, engagierte, strategisch denkende Persönlichkeit sind, die in einem innovativen, dynamischen Umfeld arbeiten möchte, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Kontakt

Roger Eberhard

E-Mail: roger.eberhard@pms-schoenenberger.com

Tel: +41 71 227 24 47

Referenz - 3620