

Unser Auftraggeber ist ein national und international agierendes Unternehmen im Bereich Finanzdienstleistungen mit weltweit über 40.000 Mitarbeitern.

Zur Verstärkung seines Teams sucht unser Auftraggeber einen

Account Manager Banking mit technologischem Hintergrund (m/w/d) (Management)

Standorte: bundesweit

Ihre Aufgaben

- Verstärkung des Account Teams unseres Auftraggebers für einen der großen Key Accounts im Bereich Banking
- Ausbauen und Pflegen der Kundenbeziehungen auf Basis von hohem Nutzwert für den Kunden unseres Auftraggebers
- Unterstützung des Kunden unseres Auftraggebers bei der technologischen Transformation in den nächsten Jahren
- Gewinnen und Entwickeln neuer Geschäftsbereiche innerhalb des Key Accounts
- Erfolgreiche Gestaltung und Steuerung des gesamten Akquise-Prozesses
- Begleitung von Ausschreibungen und Erstellung von Angeboten bis zur eigenverantwortlichen Verhandlung von Vertragsdetails
- Beobachtung des Marktes, Analyse und Qualifizierung der Kundenbedarfe sowie selbstständiges Identifizieren von Neugeschäft

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, -Mathematik, Wirtschaftswissenschaften oder eines vergleichbaren Studiums
- Mehrjährige praktische Berufserfahrung in einer renommierten Beratungsgesellschaft
- (Idealerweise) technische Expertise in Themen wie Data & Analytics, Cloud oder Banking-Architekturen etc.
- Erfahrungen in der fachlichen und disziplinarischen Führung von Teams
- Sensibilität für Kundenbedarfe und Identifikation neuer Lösungsansätze im Einklang mit dem Leistungsportfolio unseres Auftraggebers
- Affinität zum Vertrieb
- Strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise in strategischen und analytischen Fragestellungen
- Hervorragende Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken
- Interesse an der digitalen Transformation der Bankenbranche und dem Einsatz technologie-gestützter Lösungen
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Beratung heißt Flexibilität: Ihr Projekteinsatzort unter der Woche richtet sich nach Projektsituation und Kunde unseres Auftraggebers

Geboten werden Ihnen unter anderem

- Weiterbildung: umfangreiche fachliche und methodische Trainings inkl. Zertifizierungen
- Work-Life-Balance: Arbeitszeitkonto, hybrides Arbeiten in einer offenen Team- und Arbeitskultur, Familienservice und Sabbatical
- Selbst fahren: Firmenwagen und Dienstfahrrad per Gehaltsumwandlung
- Feelgood-Atmosphäre: unternehmensweite (Online-)Team-Events, Afterworks und Office-Feiern an den Standorten unseres Auftraggebers
- Beitrag unseres Auftraggebers: Netto-Null-Emissionen bis 2028 und viele weitere Corporate-Responsibility-Projekte in den Bereichen Bildung, Beschäftigung und digitale Inklusion
- Mindset unseres Auftraggebers: Teamspirit, offene Türen, Duzkultur, gelebte Vielfalt

Jocher Recruiting & Vertriebsmanagement GmbH

Herr Michael Jocher

Augsburger Strasse 41

86862 Dillishausen

Tel: +49 (0) 174 – 3 09 33 32

E-Mail: mjocher@jrv-management.de