

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 (m/w/d) (Professional)

Standorte: bundesweit

Ihre Aufgaben

- Geschäftsentwicklung für ein Kundensegment aus der Banking Branche in Deutschland
- Langfristiger und konsequenter Ausbau der Kundenbeziehungen sowie Gewinnung und Entwicklung neuer Geschäftsbereiche
- 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 Geschäftspotenzialen
- Mitwirkung und Verantwortung für Qualität und unternehmerischen Mehrwert innerhalb der Kundenprojekte

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der (Wirtschafts-) Informatik, -Mathematik, Wirtschaftswissenschaften oder eines vergleichbaren Studiums
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer Beratungsgesellschaft mit einem gut ausgebauten Netzwerk in der deutschen Bankenbranche
- Solide Fachkenntnisse in einem oder mehreren Segmenten der Finanzwirtschaft
- Begeisterung für die digitale Transformation der Bankenbranche und den Einsatz technologie-gestützter Lösungen
- Sensibilität für Kundenbedarfe und Identifikation neuer Lösungsansätze im Einklang mit unserem Leistungsportfolio
- Freude am Vertrieb sowie strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise in strategischen und analytischen Fragestellungen
- Hervorragende Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Beratung heißt Flexibilität: Ihr Projekteinsatz richtet sich nach den Kunden unseres Auftraggebers und Ihrer Projektsituation und beinhaltet sowohl hybrides Arbeiten als auch den Einsatz vor Ort

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
- Der 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