

Unser Auftraggeber ist eine große Bank aus dem norddeutschen Raum, welche den Regulatoren der EZB unterliegt.

Aufgrund des starken Wachstums sucht unser Auftraggeber einen

Senior Relationship Manager Unternehmenskunden, Konzerne und Großkunden (m/w/d)

Standort: Norddeutschland

Ihre Aufgaben

- Ganzheitliche Betreuung eines bestehenden Portfolios von Firmenkunden ab einem Jahresumsatz von 250 Mio. Euro sowie deren Eigentümern und Eigentümerinnen
- Prüfung von Finanzierungsanfragen, Strukturierung und Umsetzung mit dem Deal-Team
- Begleitung von komplexen Unternehmensfinanzierungen auch in Form von Konsortial- und Akquisitionsfinanzierungen
- Mitwirkung bei der kreditmateriellen Beurteilung des Kunden, dem Rating und der Kreditvorlagen
- Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen in Zusammenarbeit mit internen Spezialisten und Spezialistinnen zur Erarbeitung maßgeschneiderter Kundenlösungen
- Analyse, Strukturierung und Umsetzung von ganzheitlichen und individuellen Angeboten / Lösungen zum Finanzierungs-, Liquiditäts- und Kapitalmanagement der Unternehmen und der Unternehmer
- Identifikation von Cross-Selling-Potenzialen und aktive Ansprache von Zielkunden und Zielkundinnen zur Erweiterung des Portfolios
- Eigenverantwortliche, rentable Entwicklung des Kundenportfolios, große Freiheiten innerhalb eines vorgegebenen Rahmens
- Sie wären Teil eines 19-köpfigen Teams

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Masterstudium mit betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Qualifikation (z.B. Bankbetriebswirt) mit vorangegangener Ausbildung Bankkaufmann / Bankkauffrau (m/w/d)
- Mindestens 10 Jahre Erfahrung in der Betreuung von Firmenkunden
- Ausgeprägtes Kredit Knowhow
- Fundierte Kenntnisse von Finanzierungsprodukten und in der Unternehmensbewertung
- Freude an der Durchdringung komplexer Sachverhalte und Spaß an der Akquisition von Neukunden und Neukundinnen (Das Kundenverhältnis setzt sich aus 80% Bestandskunden und 20% Neukunden zusammen)
- Selbstständige Arbeitsweise und Souveränität in anspruchsvollen Situationen
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten sowie sicheres und zielorientiertes Auftreten
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Geboten werden Ihnen unter anderem:

- Bis zu 36 Tage Urlaub, individuell abgestimmt möglich
- Vergütung: 13,66 Gehälter, variable Vergütung, vermögenswirksame Leistungen, weitere Sozialleistungen, eine betriebliche Altersvorsorge und Urlaubssparen
- Mindset unseres Auftraggebers: Vernetzung, Vertrauen, Verantwortung, Teamspirit, Duzkultur, gelebte Vielfalt
- IT-Equipment: Apple Paket - iPad Pro mit Magic Key Tastatur, Apple Pencil und Apple Airpods (auch für die private Nutzung)
- Weiterbildung: umfangreiche fachliche und methodische Trainings, Hospitationen, Mentoring
- Mobilität: vergünstigtes Deutschland-Ticket

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