

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) (Professional)**

**Standorte:** bundesweit

### **Ihre Aufgaben**

- Verstärkung Account Teams unseres Auftraggebers für einen seiner großen Key Accounts im Bereich Banking
- Ausbauen und Pflegen der Kundenbeziehungen auf Basis von hohem Nutzwert für den Kunden
- Unterstützung des Kunden unsers 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 unserem Leistungsportfolio
- 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
- Der Beitrag unseres Auftraggebers: Netto-Null-Emissionen bis 2028 und viele weitere Corporate-Responsibility-Projekte in den Bereichen Bildung, Beschäftigung und digitale Inklusion
- Unser Mindset: 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](mailto:mjocher@jrv-management.de)**