

Weil unsere **Zukunft**
nicht ohne die entsteht,
die sie vorantreiben.

Morgen
kann kommen.

Wir machen den Weg frei.



Privatkundenberater (m/w/d) in Vollzeit

Sie kommunizieren gerne und suchen den Dialog mit Menschen. Der Vertrieb ist Ihre Leidenschaft und Sie haben Lust auf Beratung. Mit Ihren Erfahrungen im Wertpapiergeschäft im Rahmen von Anlage- und Vorsorgeberatungen haben passgenaue und für Mitglieder und Kunden nachvollziehbare Lösungen für Sie oberste Priorität.

Jetzt möchten Sie sich beruflich neu orientieren – am besten bei einem angesehenen, regionalverbundenen Arbeitgeber? Dann sind wir füreinander bestimmt!

Mit über 41.000 Mitgliedern sind wir die größte Genossenschaftsbank in den Landkreisen Dillingen und Günzburg und ein mehrfach ausgezeichneter Arbeitgeber für rund 300 Mitarbeiter/innen. Werden Sie Teil einer Bank, bei der die Zukunft unserer Mitglieder und Kunden im Mittelpunkt des Handelns steht.

Ihre Aufgaben sind

- Sie beraten die zugeordneten Kunden in Fragen der Vermögensanlage/-bildung und des privaten Finanzierungsbedarfs und erarbeiten umfassende Problemlösungen für den Kunden unter Berücksichtigung der mittel- und langfristigen Kundenbedürfnisse
- Sie führen die Betreuung auf der Grundlage des ganzheitlichen Betreuungskonzepts der Bank bedarfsgerecht und effizient durch und berücksichtigen bei der Beratung die Bedarfsfelder im Rahmen der Beratungsqualität. Bei Bedarf ziehen Sie die entsprechenden Spezialisten hinzu
- Sie erkennen den finanzwirtschaftlichen Kundenbedarf der Kunden und sind verantwortlich für die Durchführung der Genossenschaftlichen Beratung persönlich und digital-persönlich vernetzt über alle Vertriebskanäle
- Sie dokumentieren die Aktivitäten und die Ergebnisse der Beratungsgespräche
- Sie repräsentieren die Bank in der Öffentlichkeit, insbesondere bei Kundenveranstaltungen

Weil unsere *Zukunft*
nicht ohne die entsteht,
die sie vorantreiben.

Morgen
kann kommen.

Wir machen den Weg frei.



Unser Anspruch an Sie

- Sie haben erfolgreich eine Bankausbildung abgeschlossen
- Sie begreifen die Digitalisierung als Chance, nutzen die digitalen Möglichkeiten vertrieblich und sind damit aktives Vorbild für Mitglieder, Kunden und Kollegen
- Mit gutem Selbstmanagement organisieren Sie Ihre Kundentermine und greifen auch mal selbst zum Hörer, weil Ihnen Kundennähe wichtig ist
- Sie empfinden es als positiven Ansporn, sich an Zielen zu messen. Die Balance zwischen Ihrem Erfolgswillen und dem Wunsch nach Kundenzufriedenheit motiviert Sie täglich
- Sie sind teamfähig und das vertrauensvolle Zusammenarbeiten in Teams liegt Ihnen

Das macht uns als Arbeitgeber so attraktiv

- Wir setzen auf eine langfristige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in einer innovativen und zukunftsorientierten Genossenschaftsbank
- Mit unseren flexiblen Arbeitszeitmodellen vereinbaren Sie optimal Privatleben und Beruf
- Wir bieten hervorragende Sozialleistungen und Benefits
- Ein wertschätzendes Miteinander in einem starken Team ist uns wichtig
- Wir fördern Ihre Gesundheit mit einem betrieblichen Gesundheitsmanagement

Wir sind gespannt auf Ihre aussagefähige Bewerbung mit Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins. Ihre Unterlagen senden Sie bitte ausschließlich online über unser **Karriereportal vr-dm.de/karriere**