



Komm zu uns und werde Teil einer starken Gemeinschaft!

Aktuell suchen wir eine*n

Senior Firmenkundenberater*in Immobiliengeschäft

Bei der Berliner Volksbank erwartet dich eine lebendige Gemeinschaft, in der Zusammenhalt an erster Stelle steht. Unser Teamgeist basiert auf Menschlichkeit und Nähe. Tatkraft ist unser Antrieb: Wir sind neugierig, mutig und schauen optimistisch in die Zukunft. Überzeuge dich selbst und finde deinen guten Grund, Teil der Berliner Volksbank zu sein.

WAS ERWARTET DICH?

- **Beratung auf Augenhöhe:** Du baust vertrauensvolle Beziehungen zu deinen Kund*innen auf und entwickelst maßgeschneiderte Finanzierungslösungen – mit Schwerpunkt auf Immobilienfinanzierung.
- **Eigenverantwortung vom ersten Tag:** Du betreust und akquirierst selbstständig Firmenkund*innen, führst Objektbesichtigungen durch und triffst fundierte Krediteinschätzungen.
- **Expert*in für Immobilienfinanzierung:** Deine Erfahrung und Expertise in der Immobilienbranche und im Firmenkundengeschäft machen dich zur zentralen Ansprechperson. Du prüfst Kreditanträge, verhandelst Kreditverträge und begleitest deine Kund*innen durch komplexe Finanzierungsvorhaben.
- **Spezialisierung trifft Teamwork:** Du arbeitest eng mit Expert*innen und anderen Fachabteilungen zusammen, um maßgeschneiderte Finanzierungslösungen für deine Kund*innen zu entwickeln. Dabei unterstützt du auch in Fragen der Liquiditäts-, Eigenkapital- und Risikosteuerung.

- **Nachhaltige Projekte fördern:** Besonders spannend – Du trägst aktiv dazu bei, nachhaltige Projekte in der Region zu unterstützen und voranzutreiben.

WAS BRINGST DU MIT?

- **Fachliche Expertise:** Du hast eine bankfachliche oder kaufmännische Ausbildung (z.B. Bankkauffrau /-mann oder Immobilienkauffrau /-mann), ein Studium als Immobilienökonom*in oder eine vergleichbare Qualifikation und bringst fundierte Kenntnisse im Immobiliengeschäft mit.
- **Erfahrung im Vertrieb:** Du verfügst über fundierte Erfahrung in der Immobilienfinanzierung bzw. relevante Praxiserfahrung im Vertrieb.
- **Starke Persönlichkeit:** Du bist souverän, kommunikationsstark und verhandlungssicher. Netzwerken und Repräsentation sind für dich selbstverständlich.
- **Netzwerker*in mit Jagdinstinkt:** Du bist kein*e Einzelkämpfer*in, sondern verstehst es, im Team erfolgreich zu arbeiten. Trotzdem bringst du den notwendigen Drive mit, um aktiv neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und zu ergreifen.
- **Macher*in-Mentalität:** Du liebst es, Dinge anzupacken, anstatt nur darüber nachzudenken. Dein Herz schlägt für den Vertrieb, und du hast Freude daran, deinen Kund*innen proaktiv Lösungen anzubieten.
- **Karrierechance:** Hier bekommst du mehr als nur einen Job – spannende Projekte und echte Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden, zukunftsorientierten Bereich warten auf dich.

WAS BIETEN WIR DIR?

- Attraktive Vergütung inkl. 13. Gehalt plus erfolgsabhängige Zusatzvergütung
- Unbefristeter Arbeitsvertrag und flexible Arbeitszeiten bei einer 39 Stunden Woche
- Mobiles Arbeiten, geförderte Sabbatical-Optionen und gefördertes Deutschlandticket
- 30 Tage Urlaub im Jahr (zusätzlich frei am 24. und 31. Dezember)
- Arbeiten in moderner, zeitgemäßer Umgebung im Herzen von Berlin
- Attraktives Gesundheitsmanagement (Betriebsarzt, Kooperation mit Urban Sports Club u.a., Präventionstag, etc.)
- Betriebliche Altersvorsorge sowie vermögenswirksame Leistungen
- Teilnahme an internen und externen Weiterbildungsangeboten
- Viele weitere Vorteile, u.a. Corporate Benefit-Programm, Job-Rad und Preisvorteile auf Finanzprodukte der Bank

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG:
berliner-volksbank.de/karriere

**Wir melden uns innerhalb von wenigen Tagen bei dir.
Bei Rückfragen ist Regine Müller (030/3063-5327, regine.mueller@berliner-volksbank.de)
gern für dich da.**