



**Morgen  
kann kommen.**  
Wir machen Karriere möglich.

Die Volksbank Schwarzwald-Donau-Neckar eG ist eine wirtschaftlich äußerst erfolgreiche, genossenschaftlich organisierte Bank. Mit langjähriger Erfahrung in der Finanzwelt und einer Bilanzsumme von 2,6 Mrd. Euro sind wir ein verlässlicher Partner für unsere Kunden. Dank unserer 400 engagierten Mitarbeitern legen wir großen Wert auf Kundennähe, persönliche Beratung und individuelle Lösungen.

Unsere Erfolge basieren auf Vertrauen, Transparenz und langfristigen Beziehungen.

Wir bieten zudem attraktive Karrieremöglichkeiten und investieren in die individuelle Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter, um sicherzustellen, dass sie stets über das aktuelle Wissen verfügen und in einem unterstützenden Team arbeiten können. Wir freuen uns auf Sie als:

## Unternehmenskundenbetreuer (w/m/d)

In unserer **Firmen- und Unternehmenskundenbetreuung** sind wir der vertrauensvolle Partner für unsere Geschäftskunden. Unsere Bank überzeugt durch eine hohe Eigenkapitalquote, die es uns ermöglicht, maßgeschneiderte Finanzlösungen für Unternehmen jeder Größe anzubieten. Als einzige Genossenschaftsbank der Region bieten wir umfassende Services im internationalen Geschäft an. Dieses Alleinstellungsmerkmal fördert nicht nur unser Wachstum, sondern öffnet auch Türen zu interessanten Geschäftsbeziehungen.

Wir suchen engagierte Teammitglieder, die Freude an der Betreuung von Firmenkunden haben und in einer dynamischen Umgebung arbeiten möchten. Gemeinsam gestalten wir die finanzielle Zukunft unserer Kunden und fördern deren unternehmerischen Erfolg.

### Ihre Aufgaben:

- **Kundenbetreuung:** Als Relationshipmanager betreuen Sie aktiv, vertrauensvoll unsere gehobenen mittelständischen Unternehmenskunden
- **Verantwortung:** Sie treffen Entscheidungen mit unternehmerischem Verständnis unter Risikogesichtspunkten
- **Strategieentwicklung:** Sie entwickeln maßgeschneiderte, nachhaltige Finanzierungsstrategien, welche den Bedürfnissen unserer Kunden wie auch unserer Bankstrategie entsprechen.
- **Kundenbeziehungen pflegen:** Sie intensivieren bestehende Kundenbeziehungen unter Einbeziehung unserer Spezialisten
- **Akquisition:** Sie gewinnen Neukunden und Mitglieder zur Steigerung des Marktanteils
- **Vertretung:** in Absprache vertreten Sie den Regionaldirektor vor Ort

[Hier eingeben]

## Ihr Profil:

- idealerweise ein abgeschlossenes bankwirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- einschlägige Erfahrung im gehobenen Firmenkundengeschäft eines Kreditinstituts
- hohe Kundenorientierung mit erfolgreicher, nachgewiesener Vertriebsstärke
- fundierte Kenntnis im Bereich Finanz- und Kreditwesen, sowie in der Analyse von Unternehmensbilanzen
- unternehmerisches Denken und Handeln
- Repräsentation der Bank bei ausgewählten Veranstaltungen
- hohe Akquiseaffinität auch beim Kunden
- stetige Veränderungsbereitschaft und das wollen Neues voranzutreiben

## Wir bieten:

- 39 Stunden-Woche + attraktive Gleitzeitregelung
- Business-Bike
- betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss
- betriebliches Gesundheitsmanagement
- hohe interne Besetzungsquote
- zukunftssicherer Arbeitsplatz
- Mitarbeiterkonditionen, auch bei Verbundpartnern
- Mitarbeitererevents
- individuelle Begleitung der beruflichen Weiterentwicklung

Ansprechpartner: Gaby Kupferschmid Tel.: 07461/707-1155, Bewerbung unter: <https://vr.mein-check-in.de/vbdn/position-36051>