



**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Wir sind DIE erfolgreiche Genossenschaft mit einer Bilanzsumme von 745 Mio. EUR und 100 Mitarbeitenden in der Bezirkshauptstadt Niederbayerns. Solidarität, Transparenz und Vertrauen prägen nicht nur das Verhältnis zu unseren Kunden, sondern auch zu unseren Mitarbeitern. **Unsere Mission: Zusammen - Leben - Einfach - Machen!**

Bewerben Sie sich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Firmenkundenberater mit Funktion als stellvertretende Bereichsleitung (m/w/d)

in Vollzeit.

Sie werden Teil unserer Gemeinschaft:

- motivierte Kolleginnen und Kollegen, die Sie von Anfang an in das Team einbinden und unterstützen
- gutes Betriebsklima mit familiärer Arbeitsatmosphäre
- attraktive Vergütung
- flexible Arbeitszeiten, Vertrauensarbeitszeit
- Homeoffice-Möglichkeit inkl. Ausstattung
- hervorragende Weiterbildungsmöglichkeiten
- zusätzliche Benefits (u. a. Beihilfe- und Unfallversicherung, Dienstfahrrad uvm.)

Ihre Stärken gut genutzt:

Fachlich:

- Individuelle Beratung in allen von der Bank angebotenen Dienstleistungen und Produkten unter Berücksichtigung des Kundenbetreuungs-/ Vertriebskonzeptes
- Aufbau und Pflege einer persönlichen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehung
- Sicherung des zugeordneten Kundenbestandes unter Beachtung von Ertrags- und Risikogesichtspunkten
- Analyse der Kunden auf Basis DB III-Rechner/ Kundenkalkulation etc. hinsichtlich der Profitabilität der Kundenbeziehung/ des Kundengeschäftes
- Akquisition von potenziellen Neukunden aus dem Marktsegment der Unternehmens-/Firmenkunden
- Initiativer und systematischer Einsatz der betrieblichen Serviceleistungen
- Durchführung der Erstberatung von Existenzgründern/ gewerblichen Neukunden
- Unterstützung des Privatkunden- und Individualkundenbereich bei Fragen im gewerblichen Bereich

Stellvertretende Bereichsleitung:

- Übernahme diverser organisatorischer, koordinierender und disziplinarischer Führungsaufgaben, um den Bereichsleiter zu entlasten und den Bereich bei dessen Abwesenheit zu steuern.





**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Dahinter stehen Sie als Mensch:

- abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann (m/w/d) mit Weiterbildung zum Bankfachwirt (m/w/d) oder Bankbetriebswirt (m/w/d)
- Zusatzqualifikation durch weiterführende Seminare im Bereich Unternehmens-/Firmenkunden
- fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der Beratung/Betreuung von Unternehmens-/Firmenkunden
- ausgeprägte betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Beherrschung der gesamten Produktpalette im Vermögensanlage-, Vorsorge- und Dienstleistungsgeschäft
- freundliche, hilfsbereite, zuvorkommende Wesensart und sehr gute Umgangsformen
- hohe Vertriebs-, Ziel- und Leistungsorientierung
- hohe Eigeninitiative und -motivation
- unternehmerisches Denken, Teamorientierung und Flexibilität
- konsequente Umsetzung eines ganzheitlichen Beratungsansatzes und unserer Vertriebskonzeption
- Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und Freude am bedarfsgerechten Verkauf
- Verantwortungsbewusstsein, eine effiziente und selbstständige Arbeitsweise und ein kooperativer Arbeitsstil
- ausgeprägtes Kapitalmarktinteresse/-wissen
- Freude an einer akquisitorischen Vertriebsaufgabe
- Wahrnehmung von Repräsentationsaufgaben auch außerhalb der üblichen Arbeitszeit zur „spürbaren“ Vertretung unserer Bank in der Öffentlichkeit

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann senden Sie uns bitte zeitnah Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittsdatums.

www.vrla.de/karriere

