

Bankrådgiver

Køge

Er du god til at tale med nye, potentielle kunder?

Vores klient er en veldrevet dansk finansiel koncern med forretningsområder indenfor forsikring, bank og pensioner. Virksomheden er i rivende udvikling med ny strategi, nye teknologier og nye måder at arbejde på - Alt er i spil for at kunne komme endnu tættere på kunderne og deres behov.

Nu gør man op med den traditionelle bankrådgiver. Her arbejdes i team hvor en nysalgslæder lander nye kunder og porteføljerådgiveren servicere eksisterende kunder. Så elsker du at tale med mennesker, og kan du gøre dem til kunder, men har mindre lyst til administrative rutiner, får du her verdens bedste job. Super kolleger, stærke systemer, masser af opbakning og ikke mindst frihed til at finde din egen metode.

Opgaven:

Er meget klar. Skaf flere kunder – og helst kunder, der kan se værdien i at samle bank, forsikring og pension under samme tag

Vi forventer at du:

- Altid har gode emner i din pipeline – via vore systemer og din egen iverksomhed og netværk
- Planlægge og afvikle møder – i filialen, hjemme hos kunderne, på deres arbejdsplads...
- Afdække kundebehov og sammensætte skræddersyede løsninger ud fra netop deres behov
- Overlevere kunden til dine porteføljekolleger, når aftalen er landt og kunden fulgt godt på vej

En væsentlig del af din vej til succes handler om at skabe stærke alliancer – både internt og eksternt.

Internt bliver det især til dine kolleger i andre dele af koncernen herunder særligt forsikringsforretningen – for at få og dele leads i arbejdet med at forvandle kunder fra at være "delkunder" til "helhedskunder" i koncernen.

Som Rådgiver hos vores klient har du brede rammer - her er tillid til din sunde fornuft og handlekraft.

Din baggrund:

Du har en finansiel uddannelse, der giver dig et solidt fundament for at forstå finansielle ydelser og produkter. På den vis er du i stand til at skabe overblik samt sammensætte og præsentere løsninger, der skaber tryghed og tillid, både til dig som rådgiver og til koncernen som helhed.

Min. 5 års erfaring som rådgiver – gerne med fokus på salg

Din personlighed:

Du skal være drevet af at skabe synlige resultater, og have det nødvendige energiniveau til at nå ambitiøse mål. Derudover skal du kunne skabe en god dialog med kunderne og sætte en ære i at levere rådgivning af høj kvalitet. Samtidigt er du en god kollega, der naturligt deltager aktivt i TEAMET. Du er en god netværker som trives med mange kontakter og aktiviteter.

Din nye afdeling

Du bliver en del af 11 ambitiøse kolleger i Køge. Kendetegn ved TEAMET er frihed under ansvar, sammenhold, høj arbejdsglæde og fejring af succeser. I hverdagen arbejder halvdelen med salg til nye kunder og den anden halvdel arbejder med at give eksisterende kunder en sublim kundeoplevelse. Der er en flad struktur - her er ikke langt fra ord til handling.

Er du interesseret?

Kontakt gerne Jørgen Sparre, Headhunter & Partner hos Nordic Search Group for yderligere informationer på tlf. 21 62 30 55 eller send din ansøgning med CV. På mail ssp@nordicsearchgroup.com

Vi behandler naturligvis din henvendelse og ansøgning fortroligt