

Kunderådgiver til Bjerringbro

Bliv kunderådgiver i Bjerringbro og vær med til at tage godt imod alle vores nye privatkunder

Kan du give privatkunderne i Bjerringbro økonomisk tryghed og få afdelingens mange nye kunder til at lande godt i din portefølje? Ønsker du samtidig at bidrage med energi, gejst og idéer – både når det kommer til løsninger til kunderne, til udadvendte aktiviteter i bybilledet og til hverdagen i afdelingen? Så er du måske den helt rette kunderådgiver til vores team.

Vi mangler dig, der ønsker din egen portefølje af privatkunder, som du selvstændigt skal rådgive og løbende udvikle med nye kunder.

Hos os får du:

- Rig mulighed for faglig og personlig udvikling både i arbejdet med den eksisterende portefølje, i opbygningen af nye kundeforhold og deltagelse i kundevendte aktiviteter.
- Rig mulighed for at komme tæt på dine kunder – og hvis du har lyst: Også at præge sammensætningen af din portefølje ved selv at være opsøgende på nye kunder og aktivere dit netværk.
- Adgang til et fedt fagligt sparringsmiljø med gode kolleger både i Bjerringbro og i naboafdelingen i Viborg, som vi deler ledelse med og eksempelvis også holder julefrokost med.
- En vigtig plads i Bjerringbro, hvor vi er gode til at hjælpe hinanden på tværs af opgaver og ansvarsområder.

Dit team og din rolle

I Bjerringbro afdeling fordeler vi opgaverne efter kompetencer og erfaring, så du som medarbejder kommer i spil præcis dér, hvor du skaber mest værdi – samtidig med, at vi giver plads til læring, udvikling og præferencer. Det betyder, at du får en hverdag, hvor du både har dine egne ansvarsområder – hvor rådgivning og udvikling af din portefølje naturligvis fylder mest – og samtidig bidrager til fælles opgaver i teamet. Det er derfor vigtigt, at du også har lyst til at deltage i planlægning, afvikling og videreudvikling af kundevendte aktiviteter og til at give kunderne en venlig modtagelse i skranken. Da opgaverne er alsidige, er to dage sjældent ens – og aldrig kedelige.

Afdelingen sætter en ære i at skabe gode kundeoplevelser sammen og at være en tydelig lokal spiller, der bakker op om byen og dens aktiviteter. Vi sparrer løbende med hinanden, deler viden, hepper på hinanden, når det går godt, og træder til, hvis kolleger har brug for støtte. Hos os er det afdelingens samlede resultater, der tæller.

Sådan bliver du en succes i jobbet

Nedenfor kan du se, hvordan vi forestiller os, at du bliver en succes i jobbet.

Efter 100 dage tager du ansvar for dine opgaver og føler dig godt hjemme i Sparekassen Kronjylland. Det er lykkedes særligt godt, fordi:

- Du har gennemgået dit skræddersyede onboardingprogram, hvor du har lært teamet at kende og deltaget i sammøder og sparring. Med din naturlige lyst til at skabe stærke relationer og resultater er du allerede ved at tage vores koncepter til dig og benytter dem i dine kundemøder.
- Du er i fuld gang med at lære alle dine nye kunder at kende – og hvis du ønsker det at opsøge nye. Du trives med den tætte kontakt til dine kunder, når du skræddersyr løsninger til dem og giver dem et godt økonomisk overblik. Det er du i forvejen vant til, da du har flere års erfaring med at rådgive forskellige kundetyper og snakke drømme og planer med dem.
- Du deltager aktivt i afdelingens fællesskab og gode sparringsmiljø. Som holdspiller bidrager du naturligt med din faglighed, erfaring og gode idéer til, hvordan vi sammen kan blive endnu bedre.

Efter et år er du blevet en stærk sparringspartner for kolleger og kunder, og du bidrager til afdelingens høje kundetilfredshed. Det lykkes du om et år særligt godt med, fordi:

- Du rådgiver og udfordrer selvstændigt dine kunder, som du nu har opbygget stærke relationer til. Du har opnået kundernes tillid ved at udleve Sparekassens kundeløfter, og fordi du i din rådgivning udviser stor faglig indsigt og kommer hele vejen rundt om kundernes økonomi.
- Kundetilfredshed står øverst på din dagsorden. Du er proaktiv og tilgængelig og kontakter gerne kunderne uopfordret. Kunderne i din portefølje er vant til en høj grad af kvalitet, hastighed og opmærksomhed.
- Du er stolt af vores afdeling i Bjerringbro og bidrager til vores synlighed og gode omdømme. Det gør du blandt andet ved at bidrage ved forskellige aktiviteter og ved at interessere dig for de muligheder, der ligger i vores markedsområde.
- Du nyder at skabe succes sammen med andre og bidrager til fællesskabet med faglighed og godt samarbejde.

Bliv en del af en stærk organisation

Du bliver en del af et af landets 7. største pengeinstitut, hvor der venter dig mere end 1.000 kolleger. Vi er en solid sparekasse i rivende udvikling og med et højt aktivitetsniveau, som giver gode resultater og mange nye kunder. De seneste år har vi for eksempel åbnet flere nye afdelinger, og ifølge sidste års kundetilfredshedsanalyse fra EPSI har vi igen landets mest tilfredse bankkunder - både private og erhverv.

Vi er en stor organisation med mange forskellige jobmuligheder - også hvis du på den lange bane får nye interesser eller vil udfordres på nye områder.

Er du klar til nye udfordringer og til at give kunderne solid rådgivning i øjenhøjde? Så kom og gør en forskel for kunderne sammen med os!

Arbejdssted:

Bjerringbro

Ansøgningsfrist:

Hurtigt muligt. Vi holder løbende samtaler og fjerner jobopslaget, når vi har fundet vores nye kollega.

Forventet tiltrædelse:

Efter nærmere aftale.

Flere oplysninger kan du få hos:

Privatkundechef Jørgen Nyvang: 61 33 29 69

HR-partner Anne Sofie Ramstad Westergaard: 31 90 40 20

Sparekassen Kronjylland	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
Bjerringbro, Bjerringbro	Løbende jobsamtaler	Jørgen Nyvang
www.sparkron.dk	Kunderådgiver til Bjerringbro	61 33 29 69
		kontakt@finanskandidaten.dk