

Erhvervskundedirektør til Nordsjælland Erhverv

Vil du skabe resultater gennem mennesker, kunder og gode relationer?

Og har du solid erfaring med erhvervskunder og lyst til at sætte retning for både medarbejdere og forretning?

Som erhvervskundedirektør bliver du en del af lederteamet i Nordsjælland Erhverv. Sammen har vi ansvaret for fire erfarne teams, der rådgiver en bred vifte af kunder. Det gælder både lokale virksomheder, større nationale og internationale erhvervskunder og kunder inden for Corporate Real Estate.

Vi vil fortsat udbygge vores position i Nordsjælland og realisere det forretningspotentiale, vi ser i markedet. Derfor søger vi en leder, der kan kombinere forretningsforståelse og markedsorientering med nærværende og tydelig ledelse.

Om rollen

Du får direkte ledelsesansvar for 25 medarbejdere. Sammen med de øvrige ledere har du ansvar for den samlede afdeling og for at skabe tydelig retning på tværs af medarbejdere, kunder og forretning.

I lederteamet deler vi opgaverne og bruger hinanden til sparring. Du får indflydelse på både de daglige prioriteringer og den langsigtede udvikling af Nordsjælland Erhverv.

Dine vigtigste opgaver bliver at:

- sætte en tydelig retning og omsætte strategi til konkrete prioriteringer og handlinger
- være tæt på medarbejdernes hverdag og følge op på både trivsel, udvikling og resultater
- fremme medarbejdernes faglige og personlige udvikling gennem løbende sparring og tydelig feedback

- skabe rammer for et arbejdsmiljø med engagement, samarbejde og høj faglig kvalitet
- udvikle forretningen med eksisterende kunder og bidrage til at etablere nye kunderelationer
- være tæt på markedet og omsætte muligheder til konkrete kundeaktiviteter
- øge samarbejdet med bankens øvrige afdelinger og relevante specialister

Ledelse er en væsentlig del af din opgave. Du får samtidig ansvar for en afgrænset kundeportefølje. Porteføljens størrelse og kompleksitet tilpasses dit ledelsesansvar og din erfaring, så der er en realistisk balance mellem ledelse, kunder og markedsaktiviteter.

Dit første fokus i jobbet

I den første periode bliver det særligt vigtigt, at du:

- lærer medarbejderne, kunderne og markedet at kende
- skaber tydelige prioriteringer sammen med det øvrige lederteam
- opbygger tillidsfulde relationer til medarbejderne
- identificerer konkrete muligheder for at udvikle eksisterende og nye kunderelationer
- bidrager til at øge samarbejdet med de lokale afdelinger i Nordsjælland

Du opnår gode resultater i rollen, når medarbejderne oplever ledelse, der er tydelig og tæt på, når de faglige miljøer udvikler sig, og når vi i fællesskab skaber høj kundetilfredshed samt sund og rentabel vækst.

Din profil

Der kan være flere veje til jobbet.

Du kan allerede have erfaring som leder. Du kan også være en erfaren erhvervsprofil, der har vist, at du kan skabe følgeskab, udvikle andre og tage ansvar, og som nu er klar til næste skridt. Du skal have erfaring fra den finansielle sektor – herunder bank eller realkredit, og have et solidt erhvervsfagligt fundament, god forretningsforståelse og en tydelig motivation for at skabe resultater gennem andre.

I dit lederskab lægger vi vægt på, at du:

- har selvindsigt og bruger feedback til at udvikle dig selv og andre
- kan skabe overblik, sætte retning og omsætte komplekse problemstillinger til klare prioriteringer
- har lyst til at træffe beslutninger og tage de nødvendige samtaler
- skaber energi og fremdrift og følger op på det, vi beslutter
- møder medarbejdere og kunder med forståelse, nysgerrighed og respekt
- er motiveret for at skabe værdi for både mennesker, kunder og forretningen

Vi forventer ikke, at du kan sætte flueben ved alt fra første dag. Det vigtigste for os er dit solide faglige udgangspunkt, din lyst til ledelse og dit potentiale til at udvikle dig i rollen.

Afdeling og team

Nordsjælland Erhverv består af 25 kolleger fordelt på fire teams. Med dig er vi tre ledere, der sammen har ansvaret for at skabe retning, udvikling og resultater på tværs af afdelingen.

I lederteamet bidrager vi hver især med forskellige kompetencer og erfaringer. Vi bruger hinanden til åben sparring og træffer de vigtigste beslutninger om afdelingens retning og prioriteringer i fællesskab. Det er derfor vigtigt, at du kommer med dine observationer og perspektiver med henblik på at udvikle både lederteamet og den samlede afdeling.

Din base bliver i Hillerød, hvor Nordsjælland Erhverv har sit daglige virke sammen med bankens øvrige afdelinger i Nordsjælland. De lokale afdelinger er en vigtig indgang til markedet, og sammen udvikler vi relationerne til eksisterende kunder og etablerer nye kunderelationer.

Ansøgning

I Jyske Bank lægger vi vægt på diversitet, inklusion og lige muligheder. Vi opfordrer derfor alle kvalificerede kandidater til at søge. Send os dit CV og en kort beskrivelse af, hvorfor rollen og Nordsjælland Erhverv er det rette næste skridt for dig.

Ansøgningsfristen er 16. november 2026. Vi forventer at afholde 1. samtaler i uge 49 – og for de kandidater, der går videre i rekrutteringsprocessen, forventer vi at afholde 2. samtaler i uge 50. Tiltrædelse sker efter aftale.

Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Markedsdirektør for Nordsjælland Erhverv Søren Woergaard på telefon 26227688.

HR Business Partner Christina Bøgeskov Voss deltager i rekrutteringsprocessen sammen med Markedsdirektør Søren Woergaard og Erhvervskundedirektør Pia Ewald.

Jyske Bank	**Ansøgningsfrist**	**Kontaktperson**
Hillerød, 3400 Hillerød www.jyskebank.dk	16. november 2026 Erhvervskundedirektør til Nordsjælland Erhverv	Søren Woergaard 26227688