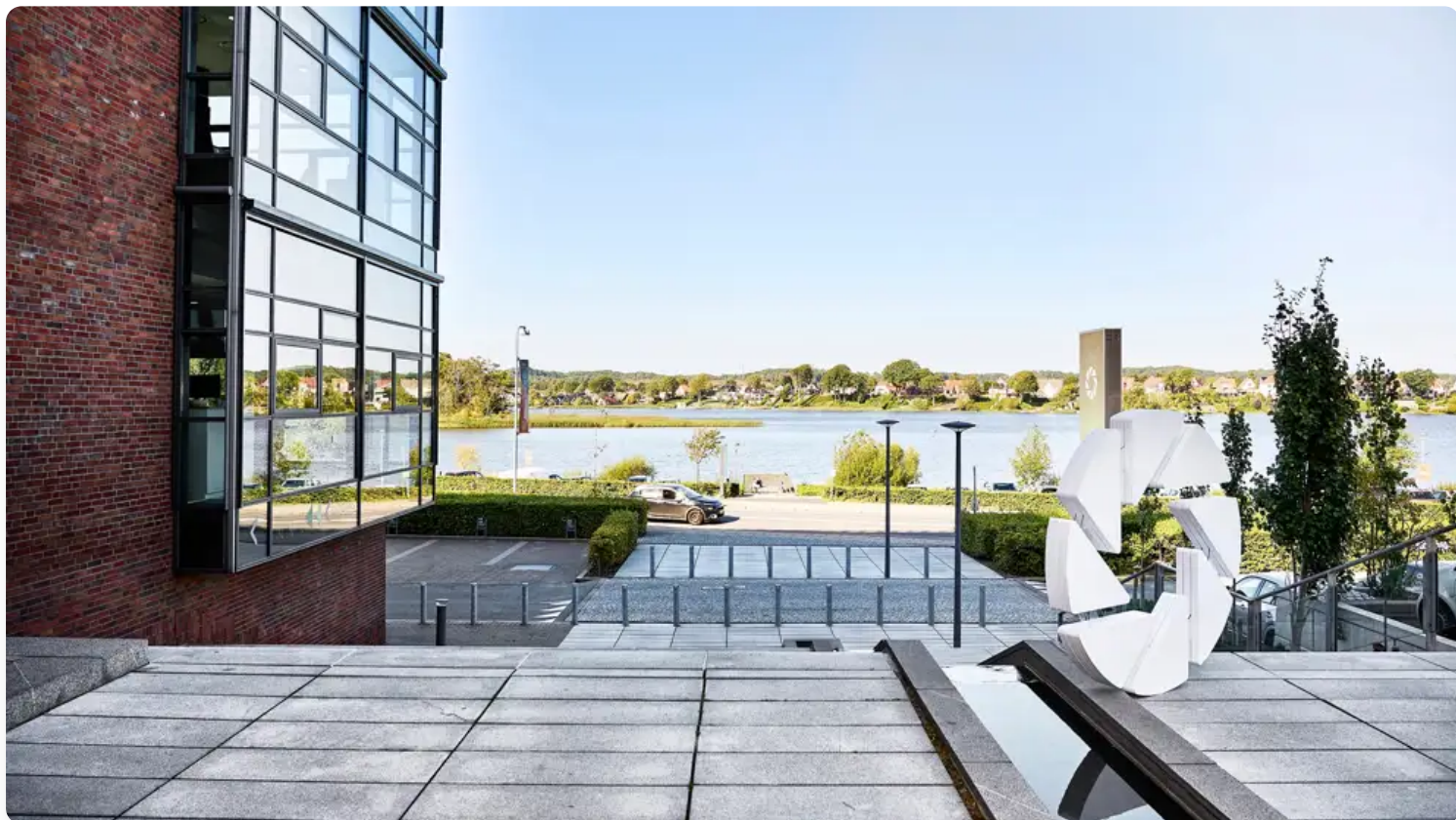




Erhvervspartner til Commercial Real Estate i København

Vil du rådgive professionelle ejendomsaktører, udvikle langsigtede kunderelationer og skabe ny forretning på et marked i bevægelse?

Hos Jyske Bank får du ansvaret for en portefølje af større erhvervskunder inden for ejendomssegmentet. Du bliver en del af et solidt fagligt miljø, hvor vi kombinerer indsigt i kunders samlede forretning med handlekraft og evnen til at føre muligheder ud i livet.

Om rollen

Som Erhvervspartner, bliver du kunders betroede rådgiver. Du tager udgangspunkt i kundens samlede situation og arbejder tæt sammen med både kunden, kolleger i teamet og relevante specialister om at finde løsninger, der skaber økonomisk tryghed og handlekraft.

Du overtager ansvaret for en portefølje af større erhvervskunder inden for det professionelle ejendomsmarked. Kunderne er karakteriseret ved at være danske ejendomsselskaber og ejerledede selskaber/koncerner – primært fra Hovedstadsområdet og det øvrige Sjælland.

Porteføljen er ikke komplet, og derfor får du også en central rolle i at udvikle nye forretninger. Det betyder, at du skal være synlig i markedet, opbygge relationer og omsætte din indsigt i kunder og branche til konkrete muligheder.

I hverdagen kommer du blandt andet til at:

- Have det samlede ansvar for rådgivningen af en portefølje af større ejendomskunder
- Sætte dig ind i kunders strategi, økonomi og forretningsmodel

- Identificere muligheder og sammensætte løsninger i samarbejde med relevante specialister
- Udvikle eksisterende kunderelationer og skabe kontakt til potentielle nye kunder
- Deltage i relevante netværk og repræsentere Jyske Bank i markedet
- Føre kundeprocesser fremad og følge op, indtil aftaler og beslutninger er gennemført
- Dele markedsindsigt og faglig viden med kollegerne i teamet

Du bliver du en del af et hold, hvor vi sparrer om forretningen, hjælper hinanden og tager fælles ansvar for resultaterne.

Din succes i rollen viser sig ved, at du opbygger tillidsfulde relationer, udvikler din kundeportefølje og bliver en synlig og relevant samarbejdspartner for både kunder og dine kolleger.

Din profil

Du har erfaring med det professionelle ejendomsmarked og rådgivning af erhvervskunder. Du forstår, hvordan kundernes økonomi, finansiering, strategi og markedsvilkår hænger sammen, og du bruger denne forståelse til at skabe løsninger, der fungerer i praksis.

Du arbejder helhedsorienteret og kan både fordybe dig i den enkelte sag og fastholde overblikket over kundens samlede forretning. Du skaber struktur i komplekse forløb, prioriterer din indsats og følger op, så muligheder bliver omsat til resultater.

Du har let ved at opbygge og vedligeholde relationer. Du er nysgerrig på mennesker og forretning, opsøger relevante netværk. Du skal have lyst, energi og udholdenhed til at skabe nye forretninger og kunder.

Du kommunikerer klart med kunder og samarbejdspartnere. Det betyder, at du kan udfordre konstruktivt. Du skal ydermere evne at kunne gøre komplekse problemstillinger forståelige. Du tager initiativ, driver dine aktiviteter fremad og venter ikke på, at mulighederne kommer til dig.

Vi forestiller os desuden, at du:

- Har solid regnskabsforståelse og god forretningssans
- Har erfaring med rådgivning af erhvervskunder
- Kommunikerer klart og tillidsvækkende med forskellige interessenter
- Arbejder strategisk og resultatorienteret med rådgivning, relationer og salg
- Har en relevant videregående uddannelse, eksempelvis HD eller kandidatniveau.

Din erfaring kan være opbygget på forskellige måder. Det afgørende er, at du har et solidt fagligt fundament, forstår ejendomsmarkedet og har lyst til at tage et tydeligt ansvar for både kunder og forretningsudvikling.

Afdeling og team

Du bliver en del af Commercial Real Estate København, som består af cirka 30 kolleger i Glaskuben på Kalvebod Brygge. I hverdagen arbejder vi i tre mindre teams, som er etableret ud fra et ønske om, at arbejde tæt sammen. Denne stilling er som Erhvervspartner i det team, som har det primære ansvar for de danske ejendomsselskaber og ejerledede selskaber/koncerner. Vi arbejder tæt sammen og prioriterer faglig sparring og videndeling.

Du får kolleger med erfaring fra forskellige dele af ejendomsmarkedet og en hverdag, hvor der er plads til både ambitioner, humor og forskellige perspektiver. Vi har høje forventninger til kvaliteten af vores arbejde, men vi ved også, at de bedste resultater bliver skabt, når vi hjælper hinanden og bringer teamets samlede færdigheder i spil. Vi har en stor aldersmæssig spredning, ligesom vi er en god blanding af kvinder og mænd.

"Vi er et hold, der løfter hinanden. Det gør, at vi både skaber stærke resultater og en arbejdsplads, man har lyst til at være en del af. Det er vigtigt for os, at du oplever dig set og hørt, og at du kan være dig selv." Nina Birck, Erhvervskundedirektør.

I Glaskuben på Kalvebod Brygge bliver du endvidere en del af et større fagligt miljø, der inkluderer ca. 900 kollegaer, og du får en central placering tæt på kunder, samarbejdspartnere og markedet.

Rekrutteringsproces og næste skridt

I Jyske Bank lægger vi vægt på diversitet, inklusion og lige muligheder og inviterer alle kvalificerede kandidater til at søge.

Så har du lyst til at udvikle kunderelationer og skabe ny forretning på det professionelle ejendomsmarked, vil vi gerne høre fra dig hurtigt muligt og **senest 6. november 2026**. Send din ansøgning, dit CV og en kort beskrivelse af, hvorfor rollen og Commercial Real Estate København er det rette næste skridt for dig.

Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Erhvervskundedirektør Nina Birck for Commercial Real Estate København på telefon 24 20 52 41 eller e-mail nbi@jyskebank.dk.

HR Business Partner Christina Bøgeskov Voss deltager i rekrutteringsprocessen sammen med Nina Birck og Markedsdirektør Flemming Olesen.

Jyske Bank

København, 1050
København
www.jyskebank.dk

Ansøgningsfrist

6. november 2026
Erhvervspartner til Commercial Real Estate i
København

Kontaktperson

Nina Birck
[24 20 52 41](tel:24205241)
nbi@jyskebank.dk