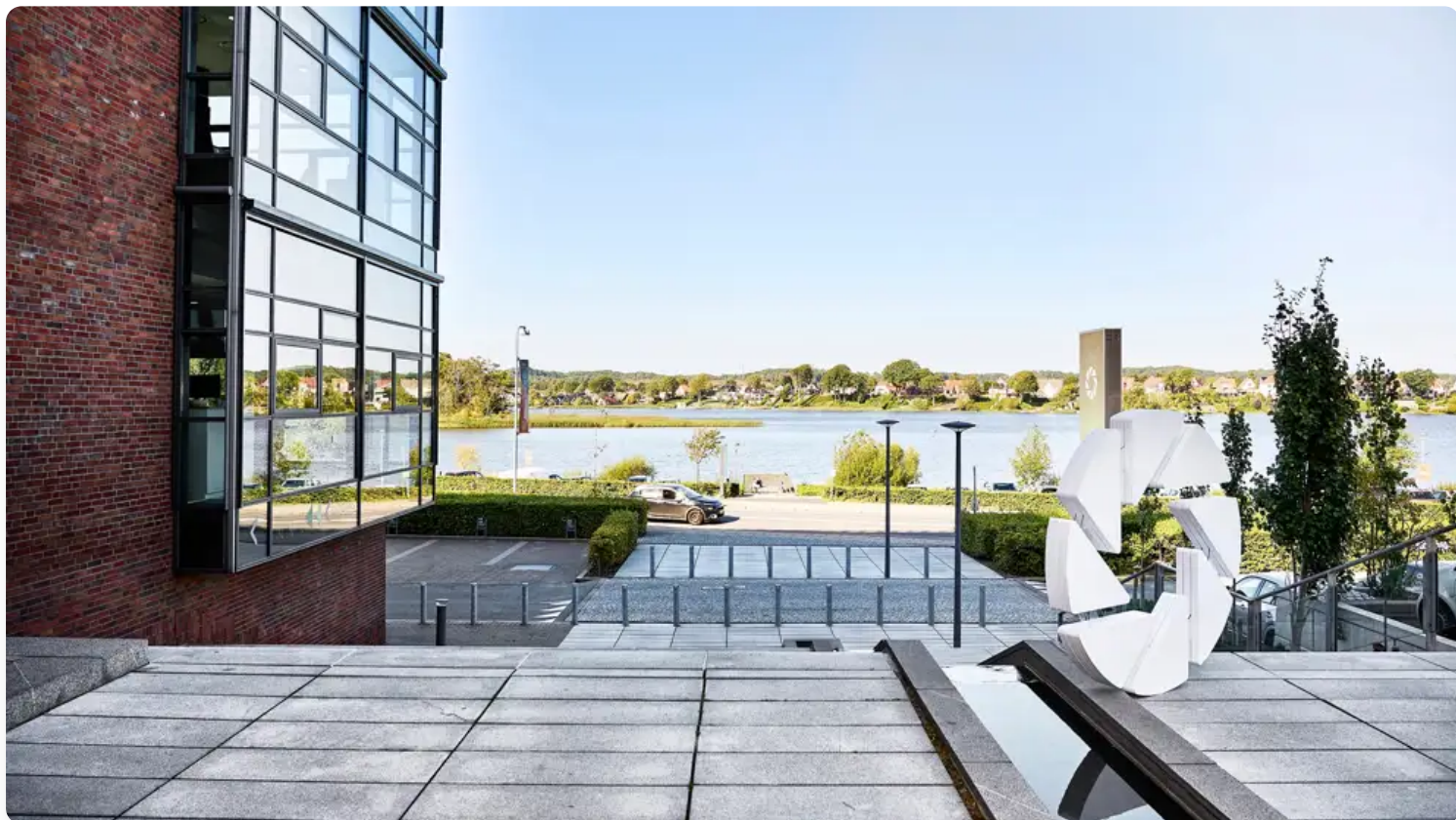




Relationship Manager/Senior Relationship Manager til Large Commercial Clients i København

Trives du i en rolle med mange kontaktflader, og hvor kredit, kundedialog og samarbejde går hånd i hånd? Og motiveres du af at tage ansvar, drive opgaver i mål og skabe løsninger, der giver værdi for både kunder og forretning? Så kan du være vores nye Relationship Manager eller Senior Relationship Manager i Investeringsrådgiver- og Fondsmæglerteamet. Her får du plads til at tænke og ansvar for at handle.

Om rollen

Uanset set om du er Relationship Manager eller Senior Relationship Manager, bliver du et centralt bindeled mellem fondsmæglere, kunder og bankens interne specialister. Du får en vigtig rolle i at sikre høj service, skabe fremdrift i opgaver og omsætte behov og muligheder til konkrete løsninger. Hverdagen er præget af stor variation. Den ene dag behandler du en kompleks kreditsag, den næste er du i dialog med en forvalter eller kunde, og samtidig bidrager du til at udvikle samarbejdet på tværs af banken. Fælles for opgaverne er, at du skaber fremdrift, holder fokus på kundeoplevelsen og trives i samarbejdet med mange forskellige interessenter.

Opgaverne bliver tilpasset din rolle og din videre udvikling, men vi forestiller os, at jobbet vil indebære flere af følgende opgaver:

- Håndtere løbende henvendelser fra fondsmæglere og kunder
- Behandle kreditsager, herunder ejendomssager
- Vedligeholde og udvikle relationer til fondsmæglere, forvaltere og udvalgte kunder
- Gennemføre møder med forvaltere og kunder
- Understøtte teamets daglige drift og fungere som backup på centrale opgaver

- Bidrage til løsningen af komplekse proces- og kundeproblemstillinger
- Identificere forretningsmuligheder og skabe relevante forbindelser til bankens øvrige specialismråder

Du får stor frihed i opgaveløsningen og bliver en vigtig bidragsyder til den fortsatte udvikling af området. Derfor er det vigtigt, at du trives i en hverdag, hvor behov og prioriteringer kan ændre sig, og hvor nye muligheder løbende opstår.

Din profil

Du har erfaring fra en rolle som Senior Relationship Manager, Relationship Manager eller en lignende funktion, hvor du har arbejdet tæt på kunder, kredit og relationer.

Vi forestiller os, at du:

- Har en solid forståelse for kredit, processer og kundehåndtering
- Kan arbejde selvstændigt og gennemføre møder med kunder og forvaltere
- Formår at skabe tillidsfulde relationer og gode kundeoplevelser
- Trives med mange kontaktflader og er med til at skabe løsninger på tværs af fagområder
- Arbejder struktureret og bevarer overblikket, når der er mange opgaver i gang samtidig
- Tager ansvar for fremdrift og sikrer, at aftaler og opgaver bliver fulgt helt til dørs
- Er nysgerrig på nye muligheder og bidrager konstruktivt, når behov og arbejdsgange udvikler sig

Du opnår særligt gode resultater i rollen, når du både kan opbygge gode relationer og samtidig holde fremdriften i sager og processer. Du forstår værdien af godt samarbejde og er med til, at kunder, fondsmæglere og kolleger oplever dig som en engageret og værdsat samarbejdspartner.

Afdeling og team

Du bliver en del af Investeringsrådgiver- og Fondsmæglerteamet sammen med 3 kollegaer. Sammen er I en del af Large Commercial Clients i København med i alt 25 medarbejdere.

Vi har et miljø præget af høj faglighed, videndeling og stor hjælpsomhed. Vi giver hinanden faglig sparring, deler viden og arbejder tæt sammen, når opgaverne kalder på det – og særligt i forhold til at skabe værdi for kunderne og understøtte fondsmæglernes forretning. Samtidig er der også plads til at løse opgaver selvstændigt, ligesom der er plads til nye initiativer og idéer.

Hos os bliver du en del af et udviklende miljø med stor fleksibilitet, god sparring og fokus på trivsel og psykologisk tryk.

Du får base i Glaskuben på Kalvebod Brygge i København, hvor du bliver en del af et stærkt fagligt miljø med mange forskellige fagligheder og specialister samlet under samme tag. Det giver gode muligheder for både sparring, samarbejde og udvikling i hverdagen.

Rekrutteringsproces og næste skridt

I Jyske Bank har vi fokus på diversitet, inklusion og lige muligheder og opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge. Send os dit CV og en kort beskrivelse af, hvorfor rollen og Large Commercial Clients er det rette næste skridt for dig.

Med henblik på at lære dig lidt bedre at kende, er du også velkommen til at uploade en video på max. 2 min., hvori du kort beskriver:

1) Hvad der motiverer dig ved at arbejde med store og komplekse erhvervskunder;

2) Hvilken værdi du typisk skaber for dine kunder;

3) Hvorfor du ser dig selv i rollen hos os.

Ansøgningsfristen er 31. oktober 2026. Vi forventer at afholde 1. samtaler online i uge 45, og for de kandidater, der går videre i rekrutteringsprocessen, afholder vi 2. samtaler med fysisk fremmøde i Glaskuben i København i uge 46/47. Tiltrædelse sker efter aftale.

Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Dept. Head of Large Commercial Clients Cph Michael Mariegaard på telefon 25 67 25 71 eller mail mcm@jyskebank.dk.

HR Business Partner Christina Bøgeskov Voss deltager i rekrutteringsprocessen sammen med Michael Mariegaard og markedsdirektør Christina Dahl Christiansen.

Vi håber at høre fra dig.

Jyske Bank

København, 1050
København
www.jyskebank.dk

Ansøgningsfrist

31. oktober 2026
Relationship Manager/Senior Relationship Manager til
Large Commercial Clients i København

Kontaktperson

Michael
Mariegaard
[25 67 25 71](tel:25672571)
mcm@jyskebank.dk