

Relationship Manager til Business Banking - Sjælland Nord, Midt og Vest

Brænder du for Nordeas erhvervskunder, og vil du arbejde tæt sammen med ambitiøse virksomheder, skabe stærke relationer og gøre en reel forskel for kundernes udvikling? Trives du med ansvar, frihed og mulighed for at påvirke din egen hverdag? Så er du måske vores nye kollega.

Vi søger en Relationship Manager til Business Banking til vores erhvervsteam i Sjælland Nord, Midt og Vest. Du får ansvaret for din egen portefølje af attraktive erhvervskunder og mulighed for at udvikle på både eksisterende relationer og skabe nye forretningsmuligheder.

Din primære arbejdsplads bliver vores kontor Roskilde, men vi arbejder i et agilt miljø og møder kunderne, hvor det skaber mest værdi for relationen.

Om vores team

Du bliver en del af et engageret team med høje ambitioner og godt humør. Vi kombinerer høj faglighed med stærkt samarbejde og en kultur præget af energi, humor og hjælpsomhed. Vi deler vores succeser, bakker hinanden op og arbejder sammen om at finde de bedste løsninger for kunderne.

Du bliver en del af et team bestående af 13 erfarne kollegaer i et stort geografisk område. Sammen rådgiver vi mellemstore og større virksomheder på tværs af brancher. Du får mulighed for at trække på mange dygtige kolleger og specialister og samtidig udbygge dit professionelle netværk.

Collaboration. Ownership. Passion. Courage. Det er de værdier, vi bruger som pejlemærker til at blive den bank, vi ønsker at være – og som vi forestiller os, du deler med os.

Det skal du arbejde med

Som Relationship Manager får du ansvaret for din egen kundeportefølje. Derudover skal du:

- Rådgive og sparre med en portefølje af spændende erhvervskunder inden for forskellige brancher.
- Udvikle relationer og skabe løsninger, der understøtter kundernes vækst og udvikling.
- Arbejde proaktivt med at udvikle eksisterende kunder og tiltrække nye erhvervskunder.
- Opbygge langvarige og tillidsfulde relationer.
- Tage ansvar for kreditrisiko, Compliance, prissætning og udvikling af lønsomhed.
- Skabe og vedligeholde relationer til relevante netværk og samarbejdspartnere.
- Udvikle dine kompetencer gennem relevant uddannelse og løbende faglig udvikling.

Hvem du er

Du trives med at være i dialog med kunder og tager ansvar for at forstå deres behov og finde de rigtige løsninger. Du arbejder selvstændigt, struktureret og effektivt og kan prioritere dine opgaver i en dynamisk hverdag.

Du er initiativrig og motiveres af at skabe resultater gennem stærke relationer. Samtidig værdsætter du samarbejde og bidrager aktivt til et miljø, hvor faglig og personlig udvikling er i fokus.

Din baggrund og dine kvalifikationer omfatter:

- En relevant finansiel eller kommerciel uddannelse.
- Erfaring med erhvervskunder, rådgivning, salg eller anden kundevendt rolle.
- Grundlæggende kreditkendskab og kreditforståelse.
- Evnen til at opbygge tillidsfulde relationer og skabe værdi for kunder og samarbejdspartnere.
- En struktureret og effektiv arbejdsform.
- Gode kommuniktationsevner og en professionel, imødekommende tilgang.
- Lyst til løbende faglig og personlig udvikling.

Det tilbyder vi

Vores nye kolleger kommer til os, når de ønsker at udvikle sig. For nogle er det næste skridt på vejen i deres karriere. For andre er det at sætte nye mål inden for deres ekspertiseområde – med andre ord, hos os kommer du altid videre.

En kultur, der fremmer præstation og vækst i en af de største nordiske banker, som tilbyder forskellige muligheder for at udfolde sig, udvikle sig og lære af dygtige kolleger med forskellig baggrund i et levende arbejdsmiljø.

Hybrid arbejdsmodel – vi tror på værdien af at føre mennesker sammen, og samtidig vælger vi friheden ved at være fleksible.

Mangfoldighed og inklusion er en naturlig del af vores daglige arbejde. Vi ved, at en inkluderende arbejdsplads er bæredygtig. Vi tror oprigtigt på, at vores forskellige baggrunde, erfaringer, egenskaber og personligheder gør os stærkere sammen. Hver dag stræber vi efter at finde nye måder at forbedre mangfoldighed og inklusion i vores netværk på, f.eks. har vi underskrevet mangfoldighedschartre under EU-Kommissionen i de lande, hvor vi driver virksomhed, for at understrege vores villighed til at engagere os med andre for at fortsætte med at lære og forbedre os.

Hvis dette lyder som dig, så kontakt os!

De næste trin

Indsend din ansøgning senest 24/11/2026. Vi afholder samtaler løbende. Du er velkommen til at kontakte Helene Roslev på telefon 61 15 41 70 eller mail helene.roslev@nordea.dk for at få flere oplysninger.

Rekrutteringsprocessen består af følgende trin:

- Foreløbig udvælgelse af CV
- Interview med den ansættende leder
- Baggrundstjek og referencer

We enable dreams and aspirations for a greater good.

Vi opbygger relationer. Vi sætter et personligt præg på alt, hvad vi gør – når vi rådgiver vores kunder, samarbejder med kolleger og møder vores potentielle kandidater.

Vi lærer og udvikler os. Vi sætter en ære i at være eksperter og tænke fremad. Vi anvender vores ekspertise til at imødekomme vores kunders behov, fra de enkleste til de mest komplekse. Vi har en tankegang om vækst i vores arbejde, der gør det muligt for os at fokusere bredere i vores daglige udfordringer.

Vi står i spidsen for forandring. Vi er ansvarlige og bevidste om virkningen af vores beslutninger, både for vores kunder og for vores lokale og globale samfund. Vi er opmærksomme på vores ansvar over for nuværende og fremtidige generationer og har gjort bæredygtighed til en integreret del af vores forretningsstrategi.

Vi er Nordea. Vi har 200 års historie med at støtte og få de nordiske økonomier til at vokse, og vores værdier er dybt forankret i disse åbne, progressive og samarbejdsvillige samfund. Som en af de største arbejdsgivere i Norden, Polen og Estland har du gode muligheder for at udfolde dig, udvikle dig og komme videre med os.

Nordea	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
Roskilde, 4000 Roskilde www.nordea.dk	24. november 2026 Relationship Manager til Business Banking - Sjælland Nord, Midt og Vest	Helene Roslev 61 15 41 70 helene.roslev@nordea.dk