



Relationship Manager, Business Customers, Hillerød

Vil du være med til at give vores erhvervskunder professionelle bankoplevelser? Er du motiveret af at skabe værdi for erhvervskunder gennem solide relationer med fokus på innovative løsninger og strategisk indsigt? Og kunne du tænke dig at indgå i et udviklende miljø, med fokus på teamets resultater samt mulighed for at arbejde med akkvisition? Så har vi måske den rette mulighed til dig!

Hos Danske Bank Erhverv leder vi efter dig, der sætter gode kundeoplevelser i centrum, besidder brede analytiske evner, og som ønsker at gå på arbejde hver dag for at bidrage til vækst og innovative løsninger, der gavner virksomhederne og vores samfund.

Vi mangler en kollega til at udfylde rollen som Relationship Manager. En rolle, hvor du vil hjælpe mellemstore virksomheder med at udvikle deres forretning.

Hos Danske Bank Erhverv i Nordsjælland er vi et team på 9 erfarne og engagerede kolleger, som vægter samarbejde og vidensdeling højt. Vi tilbyder dig en arbejdsplads med udgangspunkt i Hillerød, hvorfra vi rådgiver vores kunder i Nordsjælland. Vi står klar til at byde dig velkommen i et dynamisk og inspirerende arbejdsmiljø.

Vi har fokus på det sociale fællesskab, på work/life balance samt at der er frihed under ansvar.

Din rolle som Relationship Manager

I din rolle vil du håndtere en bred og dynamisk kundeportefølje bestående af mellemstore virksomheder. Dine primære ansvarsområder vil være:

- **Porteføljemanagement:** Du bliver ansvarlig for din egen kundeportefølje, hvor du skal udvikle og vedligeholde solide, langvarige kunderelationer. Dette indebærer en dybdegående forståelse af kundens behov og forretningsmodeller samt evnen til proaktivt at foreslå og implementere skræddersyede løsninger, der understøtter deres fremgang.
- **Proaktiv kundedialog:** Du vil på daglig basis engagere dig i både fysisk og online dialog med kunderne, hvor din opgave er at identificere deres unikke behov og tilbyde relevante og effektive løsninger. Denne dialog er fundamentet for at opbygge tillid og sikre en kontinuerlig, positiv udvikling af kunderelationerne.
- **Analyse og kreditbehandling:** En vigtig del af din rolle vil være håndtering af kreditprocesser. Her bruger du dine solide analytiske færdigheder til at vurdere virksomhedernes økonomiske sundhed og drift, hvilket sikrer grundige og præcise analyser som grundlag for kreditvurdering.

Hver af disse ansvarsområder er afgørende for at sikre, at vi ikke bare møder, men også overgår kundens forventninger og understøtter deres vækst i markedet. I denne rolle tilbydes du et professionelt rådgivningsmiljø, hvor du både får ansvar og støtte til at udvikle dine kompetencer, samtidig med at du arbejder tæt sammen med nogle af markedets dygtigste specialister.

Rådgiver, der motiveres af dialog med erhvervskunder

Vi forestiller os, at du har erfaring fra den finansielle sektor, gerne med erfaring fra rådgivning af erhvervskunder. Du er vant til at være i aktiv dialog med kunder. Du er en dygtig formidler med stor forståelse for kundebehov og -tilfredshed.

Som person er du nysgerrig og har interesse for at udforske nye områder, herunder digitale løsninger og bæredygtighed. Derudover forventer vi, at du er en teamorienteret person, der trives i et miljø med højt til loftet og fokus på samarbejde og resultater. Godt samarbejde er et nøgleord i teamet.

Interesseret?

For mere information er du velkommen til at kontakte Erhvervsdirektør Annine Bagger på: anben@danskebank.dk eller tlf. 28 30 14 36 eller Områdedirektør Kristina Borggaard på krib@danskebank.dk eller 23 71 95 85.

Ansøg hurtigst muligt, da vi holder interviews løbende. Vi ser frem til at høre fra dig.

Danske Bank

Hillerød, 3400 Hillerød
www.danskebank.dk

Ansøgningsfrist

22. februar 2026
Relationship Manager

Kontaktperson

Annine Bagger