

Erhvervspartner til Lokalt Erhverv i København

Vil du tæt på lokale virksomheder og deres ejere i Storkøbenhavn? Og har du forståelse for både virksomheden og mennesket bag?

Som erhvervspartner i Lokalt Erhverv København får du ansvar for en aktiv kundeportefølje, frihed til at planlægge din hverdag og mulighed for at udvikle relationer og forretninger, der forbedrer kundernes økonomiske tryghed og handlekraft.

Du får mulighed for at komme helt tæt på mindre og mellemstore virksomheder, hvor det er dig, der sparrer med ejeren eller direktøren. Du kommer til at være en vigtig strategisk samarbejdspartner for kunderne.

Om rollen

Du bliver den gennemgående rådgiver for en portefølje af lokale erhvervskunder i Storkøbenhavn. Du lærer virksomhederne, ejerne og deres planer at kende og omsætter den indsigt til rådgivning og løsninger, der giver mening for både kunden og banken.

I hverdagen vil du blandt andet:

- planlægge og gennemføre møder med virksomhedsejere om virksomhedens økonomi, finansiering, udvikling og fremtidige muligheder.
- udvikle de eksisterende kunderelationer og identificere nye forretningsmuligheder i dit markedsområde.
- følge kundesager fra den første dialog til en løsning og sikre tydelig fremdrift og forventningsafstemning undervejs.

- samarbejde med privatkundekolleger, så virksomhedsejeren oplever sammenhæng mellem rådgivningen af virksomheden og den private økonomi.
- inddrage relevante specialister, når kundens behov kræver mere faglig viden, og samle rådgivningen på tværs.
- bidrage til udviklingen af Lokalt Erhverv København ved at dele markedsindsigt, kundebehov og erfaringer med kollegerne.

Du får mulighed for både at tiltrække nye kunder og udvikle relationerne til eksisterende kunder. Vi kan sammensætte din kundeportefølje og tilpasse balancen mellem opsøgende arbejde og rådgivning af eksisterende kunder, så den passer til dig.

Sådan skaber du værdi i rollen

Du skaber værdi i rollen, når kunderne mærker, at du forstår deres forretning, følger op og bringer de rette faglige ressourcer i spil. Efter den første tid forventer vi blandt andet, at du:

- har opbygget tillidsfulde relationer til kunderne i din portefølje og skabt en tydelig plan for den enkelte relation
- afholder relevante kundemøder og omsætter kundernes planer og behov til konkrete løsninger
- skaber fremdrift i sagerne og involverer kolleger og specialister på det tidspunkt, hvor de giver størst værdi
- bidrager til ny forretning og forbedrer afdelingens position blandt lokale virksomheder i Storkøbenhavn
- skaber et godt samspil mellem erhvervsrådgivningen og den private rådgivning af virksomhedsejeren.

I Jyske Bank er kundetilfredshed en vigtig prioritet, og vi har en forventning om, at du som Erhvervspartner kontakter til alle kunder i din portefølje hvert år – og det vil også være forventningen til dig det første år. Størstedelen af kundekontakten sker via telefon og fysiske møder.

Din profil

Du har erfaring med erhvervsrådgivning eller et solidt bankfagligt fundament, som gør dig klar til at udvikle dig inden for området. Vi er åbne for forskellige erfaringsniveauer, hvis du kan se dig selv tage ansvar for kunderelationer og forretning.

Vi lægger især vægt på, at du:

- kan sætte dig ind i en virksomheds økonomi og planer og omsætte din forståelse til relevant rådgivning.
- tager ansvar for din kundeportefølje, prioriterer din tid og følger sagerne til dørs.
- er tydelig i kundedialogen og kan forklare muligheder, krav og næste skridt på en måde, kunden kan handle på.
- opsøger forretningsmuligheder og kan skabe værdi uden at miste det langsigtede kundeperspektiv.
- arbejder tæt sammen med privatkundekolleger og specialister og bringer viden i spil, så rådgivningen bliver mere sammenhængende.
- arbejder sikkert med de faglige og regulatoriske krav, der følger med erhvervsrådgivning, eller har motivationen og fundamentet til hurtigt at lære dem.

Afdeling og team

Du bliver en del af Lokalt Erhverv København, hvor 26 kolleger arbejder for at være det lokale erhvervslivs førstevalg. Vi rådgiver en bred vifte af lokale erhvervskunder og er samtidig specialafdeling for sundhedskunder og ejerforeninger.

Vi arbejder tæt sammen om kunderne og bruger hinandens faglighed, når en sag kalder på flere perspektiver. Afdelingen er en af bankens spydspidser inden for segmentet. Det giver dig mulighed for både at arbejde med den lokale forretning og bidrage med erfaringer, der kan bruges i udviklingen af området i resten af banken.

Vi er tre ledere i afdelingen, og vi deler personaleledelsen imellem os. Som udgangspunkt er der altid minimum en leder til stede fysisk. For os er det vigtigt, at der er en fri tone og plads til hinandens forskelligheder. Vi benytter hinanden til at sparre sager, opgaver mv., og feedback er en vigtig del af vores kultur.

Vi holder til i Glaskuben på Kalvebod Brygge, hvor du bliver en del af et større fagligt miljø, der inkluderer ca. 900 kollegaer. Hermed får du en central placering tæt på kunder, samarbejdspartnere og markedet.

Rekrutteringsproces og næste skridt

Kan du se dig selv i jobbet, vil vi gerne høre fra dig. Send din ansøgning med en kort beskrivelse af, hvordan du kan bidrage i rollen, senest 2. december 2026. Vi behandler ansøgningerne løbende og kan afslutte rekrutteringen, når vi har fundet den rette kandidat.

Vil du høre mere om stillingen, kan du kontakte markedsdirektør Bente Juul Pedersen på telefon 26 79 54 23 eller mail bente-juul@jyskebank.dk. HR Business Partner Christina Voss deltager i rekrutteringsprocessen.

Jyske Bank	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
København, 1050 København www.jyskebank.dk	2. december 2026 Erhvervspartner til Lokalt Erhverv i København	Bente Juul Pedersen 26 79 54 23 bente-juul@jyskebank.dk