

Skarp Rådgiver der er drevet af gode kundeoplevelser og helhedsrådgivning, Nordea Køge

Går du på arbejde for at give verdensklasse kundeoplevelser og elsker du at være en del af en hverdag i højt tempo, hvor dagene aldrig er ens og med plads til at have det sjovt? Vi søger lige nu en topengageret Finansiel Rådgiver til vores fantastiske markedsområde Køge. Måske er det dig vi er på udkig efter?

Om vores team

I Nordea Køge bliver du en del af et stort, livligt og ambitiøst hus, der også omfatter en erhvervsafdeling, vores boligkøbsteam samt en masse specialister fra hele banken. Vi har fuld fart på i butikken, da vi befinder os i et interessant markedsområde i kraftig vækst, og vi håndterer mange spændende kunder med relativt komplekse økonomier. Som Finansiel Rådgiver spiller du en vigtig rolle i, at møde vores kunder i øjenhøjde og give den fulde oplevelse af Nordeas værditilbud, herunder bolig, opsparings- og investeringsløsninger.

Vi har et stærkt og erfarent team, hvor arbejdsglæde, udvikling og samarbejde er i højsædet. I teamet er vi 28 kolleger, heraf 20 finansielle rådgivere, 3 under uddannelse, 2 kundemedarbejdere samt 3 ledere. Vi er et team, der lægger stor vægt på de gode kollegarelationer, og her er højt til loftet både på kontoret og i frokoststuen, samt ved sociale arrangementer fordelt over hele året.

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

I stillingen vil du bl.a. have mulighed for at:

- Være relationsskabende i din egen portefølje af attraktive kunder
- Realisere kunders drømme, og give dem mere end de forventer via helhedsrådgivning
- Have stor indflydelse på egen tid og arbejdsopgaver, herunder høje bevillingsrammer, træffe egen beslutninger og mulighed for hjemmearbejde
- Benytte vores centrale serviceenheder, så du kan fokusere på kundedialoger og relationer
- Have personlige udviklingsmål, der er en naturlig del af vores hverdag. Du får uanede muligheder på sigt, da Nordea tilbyder alle finansielle ydelser og gode muligheder for karriereudvikling

Hvem du er

For at få succes i denne rolle forestiller vi os, at du:

- Er nysgerrig på kunder og har en oprigtig interesse
- Motiveres af salg og langvarige relationer
- Motiveres af god kredit- og compliance kvalitet
- Vækker tillid blandt dine omgivelser og dine kunder
- Er struktureret, serviceminded og forstår at prioritere dine arbejdsopgaver

Din baggrund og dine kvalifikationer omfatter:

- Har en bankfaglig baggrund og har stor erfaring med kundekontakt.
- Vi søger både erfarne rådgivere og spirende talenter.Er begejstret for at holde kundemøder – fysisk, online eller via telefonen
- Har et godt blik for, hvordan du skaber værdi for både kunden og forretningen, og du formår at behovsafdække med kunden i centrum
- Gribe muligheden for personlig og faglig udvikling i hverdagen
- Er en god og hjælpsom kollega, der kan lide samarbejde

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 det lyder som dig, så kontakt os!

De næste trin

Indsend din ansøgning senest 30/11/2026. Vi afholder samtaler løbende.

Hvis du har brug for flere informationer, er du velkommen til at kontakte:

- Janne Klitgaard Christensen, filialdirektør, 20748606 // janne.christensen@Nordea.dk
- Andreas Järvinen Orup, vicefilialdirektør, 55478073 // andreas.jarvinen.orup@nordea.dk

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.

#LI-Onsite

Nordea	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
Køge, 4600 Køge www.nordea.dk	30. november 2026 Skarp Rådgiver der er drevet af gode kundeoplevelser og helhedsrådgivning, Nordea Køge	Janne Klitgaard Christensen 20748606 janne.christensen@Nordea.dk