

Relationship Manager til Business Banking Bornholm

Vil du skabe gode forretninger, udvikle stærke kunderelationer og arbejde med både erhvervsvirksomheder og landbrugsbedrifter på Bornholm? Vi søger en engageret Relationship Manager, der vil være med til at udvikle vores forretning og skabe værdi for kunderne.

Om vores team

Du bliver en del af Business Banking Bornholm med base i Rønne. Vi er syv kolleger, der rådgiver erhvervskunder på hele Bornholm. Vi har et stærkt lokalt markedskendskab, høje ambitioner og en hverdag præget af samarbejde, udvikling og arbejdsglæde.

Vi deler vores succeser og bakker hinanden op i en travl hverdag med et højt aktivitetsniveau.

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

Du får ansvar for din egen kundeportefølje og bliver kundens centrale sparringspartner i Nordea. Porteføljen kan omfatte virksomheder på tværs af brancher samt landbrugsbedrifter, så du får mulighed for at arbejde med forskellige forretningsmodeller, finansieringsbehov og udviklingsplaner.

Sammen med relevante specialister omsætter du kundernes behov og ambitioner til gode finansielle løsninger. Du arbejder samtidig aktivt med at udvikle eksisterende kunderelationer og skabe kontakt til nye kunder på Bornholm.

Dine vigtigste opgaver:

- Have forretningsansvar for en portefølje af erhvervskunder, herunder mulighed for at rådgive landbrugsbedrifter.
- Opbygge langsigtede relationer og være en nærværende, kompetent sparringspartner for kunderne.
- Udvikle porteføljen og tiltrække nye erhvervskunder gennem eget netværk og Nordeas netværk.
- Arbejde proaktivt med risikostyring, prissætning og porteføljelønsomhed.
- Koordinere kundeløsninger på tværs af Nordea i tæt samarbejde med specialister og supportenheder.

Hvem du er

Stillingen er den rette for dig, hvis du motiveres af kundedialog, forretningsudvikling og langsigtede relationer. Du tager ansvar, arbejder struktureret og bidrager aktivt til teamets fælles resultater og gode kundeoplevelser.

Vi forestiller os at du:

- Har erfaring med rådgivning af erhvervskunder og forståelse for kundernes økonomi og forretning.
- Kan skabe resultater selvstændigt og samtidig lykkes gennem tæt samarbejde med kolleger og specialister.
- Har en proaktiv, opsøgende og nysgerrig tilgang til eksisterende og potentielle kunder.
- Arbejder struktureret og kan prioritere i en hverdag med et højt aktivitetsniveau.

Det er en fordel, hvis du:

- Har erfaring med rådgivning af landbrugsbedrifter eller interesse for at udvikle kompetencer på området.
- Kender det bornholmske erhvervsliv eller har lyst til at opbygge et stærkt lokalt netværk.

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 26/11/2026. Vi afholder samtaler løbende. Du er velkommen til at kontakte områdedirektør Kevin Råbygård på kevin.rabygard@nordea.com eller på tlf. telefon 30 54 58 14 for at få flere oplysninger.

Rekrutteringsprocessen omfatter screening af CV, indledende samtale, interview med den ansættende leder og baggrundstjek.

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
Rønne, 3700
Rønne
www.nordea.dk

Ansøgningsfrist
26. november 2026
Relationship Manager til Business Banking Bornholm

Kontaktperson
Kevin Råbygård
30 54 58 14
kevin.rabygard@nordea.com