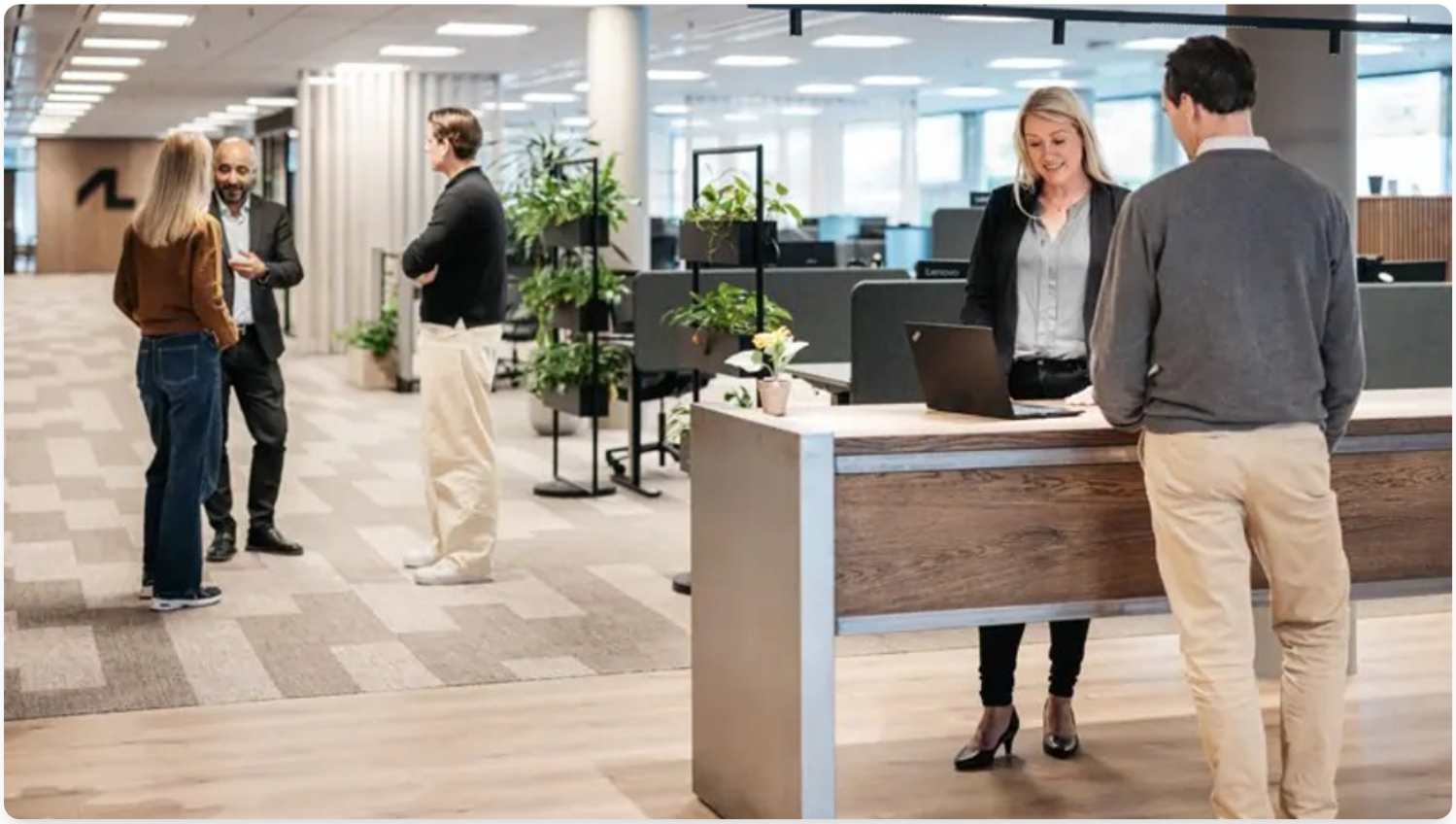

Kunderådgiver

Kom med på holdet og bliv kunderådgiver i AL Sydbank. Vi hjælper dagligt en million privatkunder med at skabe økonomisk tryghed i deres liv. Med et stærkt filialnetværk spiller vi en aktiv rolle i lokalsamfundene i hele Danmark. Og vores størrelse giver os slagkraft på landsplan.

I AL Sydbank Aabenraa bliver du en del af et velfungerende team på 18 kolleger med en stærk og loyal kundebase. Vi lægger stor vægt på nærhed – både i relationen til vores kunder og i måden, vi arbejder sammen på

Som kunderådgiver er ingen dage ens, og du får stor frihed i rollen. Samtidig bliver du en del af et stærkt fællesskab, hvor samarbejde, sparring og kollegaskab fylder meget i hverdagen. Du får adgang til specialister, stærke faglige miljøer og gode muligheder for både faglig og personlig udvikling.

Om dig

For at få succes som kunderådgiver er det vigtigt, at du trives med kundekontakt og motiveres af at skabe gode kundeoplevelser. Du kombinerer et stærkt relationelt fokus med en professionel og forretningsorienteret tilgang til rådgivning.

Vi forestiller os, at du:

- er tillidsskabende og dygtig til at opbygge langsigtede kunderelationer
- arbejder selvstændigt og tager ansvar for egne kunder, resultater og teamets målsætninger
- er proaktiv og opsøger muligheder for at udvikle både kunder og forretningen
- har et godt overblik, er ambitiøs og arbejder struktureret i en hverdag med mange forskellige opgaver

- er en holdspiller, der bidrager positivt til fællesskabet med både faglighed og godt humør

Denne kombination af stærke relationelle kompetencer, forretningsforståelse og samarbejdsevner gør dig i stand til at skabe værdi for kunderne og opbygge en attraktiv kundeportefølje på lang sigt.

Om stillingen

Som kunderådgiver får du ansvaret for din egen portefølje af privatkunder og bliver en central sparringspartner i deres økonomiske hverdag. Du får stor frihed til at planlægge din arbejdsdag, samtidig med at du bliver en del af et stærkt hold med adgang til specialister og solide faglige miljøer. Rollen giver dig mulighed for at skabe langvarige relationer og gøre en reel forskel for dine kunder.

Dine vigtigste ansvarsområder er at:

- rådgive kunder om bolig, pension, investering, forsikring og daglig økonomi
- være kundefokuseret og skabe resultater via din gode rådgivning
- gennemføre kreditvurderinger og sikre en sund udvikling af kundeporteføljen
- udvikle og styrke kundeporteføljen gennem proaktiv og værdiskabende kundekontakt
- bidrage til et stærkt samarbejde med kolleger og specialister på tværs af banken

AL Sydbanks værdier

Samarbejde. Kundefokus. Nærvær. Ambitiøs. Effektiv.
Vi siger ikke, vi altid styrer efter vores værdier, men de er et fælles udgangspunkt for den kultur, vi bygger i AL Sydbank, og for de relationer, vi skaber med kunderne og hinanden.

De minder os om at hjælpe hinanden, sætte kunden først, være tæt på både kunder og kolleger og hele tiden udvikle os. Samtidig skal vi arbejde enkelt og effektivt, så vi skaber værdi for kunderne og gode resultater sammen.

Vi er Danmarks nye store bank, men vi er også synlige og aktive i lokalsamfundet. Det giver dig mulighed for at skabe stærke relationer til dine kunder, for i sidste ende er det dig, de vælger til.

AL Sydbank	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
Aabenraa, 6200 Aabenraa www.al-sydbank.dk	17. december 2026 Kunderådgiver	Jakob Agertoft