

Relationship Manager med strategisk fokus til Danske Bank Erhverv, Kolding

Vil du være med til at give vores erhvervskunder professionelle bankoplevelser? Er du motiveret af at skabe værdi for erhvervskunder gennem innovative løsninger og strategisk indsigt, både nationalt og internationalt? Og kunne du tænke dig at indgå i et udviklende miljø, hvor der er puls, alsidighed og spændende opgaver? 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 Kolding er vi et team på 20 erfarne og engagerede kolleger, som vægter samarbejde og vidensdeling højt. Vi er en del af dagligdagen i Trekantområdets største finansielle arbejdsplads og 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 selvstændighed i arbejdet.

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 kyndige 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, enten som erhvervsrådgiver, Private Banker, personlig rådgiver eller andet. Du er vant til at være i målrettet dialog med kunder og er en dygtig formidler med stor forståelse for kundebehov og -tilfredshed.

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

Fremtidens rådgivning udvikler sig hurtigt, og derfor søger vi dig, der er nysgerrig på teknologi, herunder AI og nye digitale værktøjer. Du er forandringsparat og motiveres af at lære nyt og omsætte teknologien til bedre rådgivning, stærkere kundeoplevelser og en mere effektiv hverdag

Interesseret?

For mere information er du velkommen til at kontakteområdedirektør Niels Erikstrup Mortensen på nimor@danskebank.dk eller tlf. 40803237.

Ansøg hurtigst muligt, da vi holder interviews løbende.

Vi ser frem til at høre fra dig!

Danske Bank	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
Kolding, 6000 Kolding danskebank.dk	1. januar 2027 Relationship Manager med strategisk fokus til Danske Bank Erhverv, Kolding	Niels Erikstrup Mortensen 40803237 nimor@danskebank.dk