

Relationship Manager i Commercial Real Estate Sjælland

Vil du tage ansvar for din egen kundeportefølje og udvikle din karriere inden for erhvervsejendomsfinansiering? I denne rolle er rådgivning om ejendoms- og realkreditfinansiering omdrejningspunktet, og du udvikler dig gennem reelt ansvar, tæt samarbejde og sparring med erfarne kolleger. Det er en oplagt mulighed for at udvikle din faglighed i en af Nordens mest veletablerede finansielle institutioner.

Dine arbejdsopgaver
Du bliver en del af et engageret team i Commercial Real Estate Sjælland, hvor du rådgiver ejendomskunder og sammensætter finansieringsløsninger gennem Realkredit Danmark og Danske Banks bankprodukter. Teamet kombinerer høj faglighed med et støttende arbejdsmiljø, og dit arbejde bidrager direkte til målet om at være kundernes foretrukne finansielle samarbejdspartner. Du samarbejder tæt med kolleger og specialister på tværs af begge organisationer og opbygger langvarige relationer til en portefølje af mindre erhvervskunder med enkle behov.

Mere konkret skal du:

- Rådgive mindre erhvervskunder om ejendoms- og realkreditfinansiering
- Fastholde og udvikle din egen kundeportefølje over tid
- Analysere regnskaber, nøgletal og kundernes samlede økonomiske situation
- Udarbejde og præsentere kreditindstillinger til relevante finansieringsstrukturer
- Gennemføre kundemøder og opbygge langvarige, tillidsbaserede relationer
- Samarbejde med specialister i Danske Bank og Realkredit Danmark

Om dig

- Erfaring med at rådgive erhvervskunder om ejendoms- eller realkreditfinansiering
- Solid forståelse for kredit, regnskabsanalyse og lånestrukturer
- Evne til at afdække kundernes behov og omsætte dem til relevante løsninger
- Gode evner til at opbygge relationer og kommunikere klart
- Motivation for både selvstændigt ansvar og tæt samarbejde
- Lyst til at lære og gradvist påtage dig større kundeansvar

Du behøver ikke at kende alle aspekter af erhvervsejendomsfinansiering fra første dag. Det vigtigste er et solidt fagligt fundament og et oprigtigt ønske om at udvikle dine kompetencer inden for området.

Det tilbyder vi dig
Du får din egen kundeportefølje og et reelt ansvar for rådgivningen tidligt i forløbet, støttet af erfarne kolleger og specialister, der er klar til at sparre med dig. Vi arbejder i en hybridmodel med tre til fire dage om ugen på kontoret, så du får glæde af tæt samarbejde og en stærk teamkultur. Stillingen giver dig en klar vej til at udvikle dybere faglig indsigt i erhvervs-, ejendoms- og realkreditfinansiering.

Er du klar til næste skridt?
Send os dit CV og din ansøgning. Vi vurderer ansøgningerne løbende, så vi opfordrer dig til at søge hurtigst muligt.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Thomas Lau Høst, Head of Commercial Real Estate Sjælland, på mail **thma@danskebank.dk** eller telefon +45 30 53 01 45.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Danske Bank
København V, 1600
København V
danskebank.dk

Ansøgningsfrist
13. december 2026
Relationship Manager i Commercial Real Estate Sjælland

Kontaktperson
Thomas Lau Høst
+45 30 53 01 45
thma@danskebank.dk