



Acquisition Manager, Private Banking Øst

København V, DK, 1620

Job ID: 2382

Brænder du for at møde nye potentielle kunder og præsentere alt det bedste fra Nordea Private Banking? Og trives du i rollen som den opsøgende der skal ud og skabe kontakten? - Så er det dig, vi leder efter.

Om vores team

I Private Banking Øst er vi lidt over 100 kollegaer, der hver dag går på arbejde for at rådgive og hjælpe vores kunder med alt det bedste fra Nordea. Vi spænder bredt på både faglige og personlige kompetencer, og fælles for alle er, at vi er drevet af at skabe gode kundeoplevelser.

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

Som Acquisition Manager er din rolle at identificere og onboarde nye kunder til Nordea Private Banking i segmentet +15 mio. kr. under forvaltning. Det er du ansvarlig for at gøre i samarbejde med de dygtige kollegaer du vil arbejde tæt sammen med i Private Banking Øst; Private Bankere, Formuespecialister, Investeringsspecialister og Aktiespecialister. Du vil gennem opsøgende arbejde være ansvarlig for at finde emnerne, præsentation af værditilbuddet i Nordea Private Banking, og samtidig sikre en god onboarding af kunderne.

Vi arbejder tæt sammen med Personal Banking, Small Business & Entrepreneurs og Business Banking, og det er altafgørende for vores succes at vi lykkes som et hold når vi skal have nye kunder til Nordea.

Det primære arbejdsområde vil være i København, og vi dækker hele det østlige Danmark inkl. Bornholm fra Private Banking Øst. Du vil blive en af i alt 9 Acquisition Managers i Øst, og det forventes at der samarbejdes på tværs for at sikre løbende udvikling og vidensdeling.

Jobbet tilbyder dig stor fleksibilitet, frihed og mulighed for at præge din hverdag og udvikling af dine personlige og faglige kompetencer.

Hvem du er

Som profil trives du i det opsøgende arbejde, og du befinder dig godt i et omskifteligt miljø hvor dagene ikke ligner hinanden. Du har et stærkt drive for at skabe og vedligeholde netværk, både internt og eksternt, og du motiveres af at opbygge relationer, der kan skabe værdi for både kunder og kolleger. Samtidig arbejder du struktureret og analytisk med initiativer, så du sikrer, at dine indsatser er målrettede og effektive. Da du vil være ansvarlig for præsentation af værditilbuddet i Nordea Private Banking, så er det afgørende at du er tillidsvækkende, god til at afdække behov, samt formår at kommunikere budskaber klart og tydeligt, på en måde hvor du omsætter fakta og løsninger til den værdi det måtte skabe for den enkelte kunde du møder.

Det forventes at du er en holdspiller, der tager ansvar for at levere stærke salgsresultater, samtidig med at du efterlever Nordeas værdier. Vi er alle medansvarlige for at skabe en god arbejdskultur, hvor vi samtidig med det skarpe forretningsfokus, gør os umage for at vi har det sjovt og trives sammen i hverdagen.

Det vil være en fordel for dig at have en bred bankfaglig uddannelse, og det forventes at du kan fremvise stærke resultater fra en lignende stilling. Som person er du nysgerrig på nye tendenser og opsøger selvstændigt ny viden.

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 09/02/2026. Du er velkommen til at kontakte Stinna Gjedsted Jensen på stinna.gjedsted@nordea.com for at få flere oplysninger.

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.

Department: Private banking

Nordea

København, 1612 københavn

www.nordea.dk**Ansøgningsfrist**

9. februar 2026

Acquisition Manager

Kontaktperson

Stinna Gjedsted Jensen