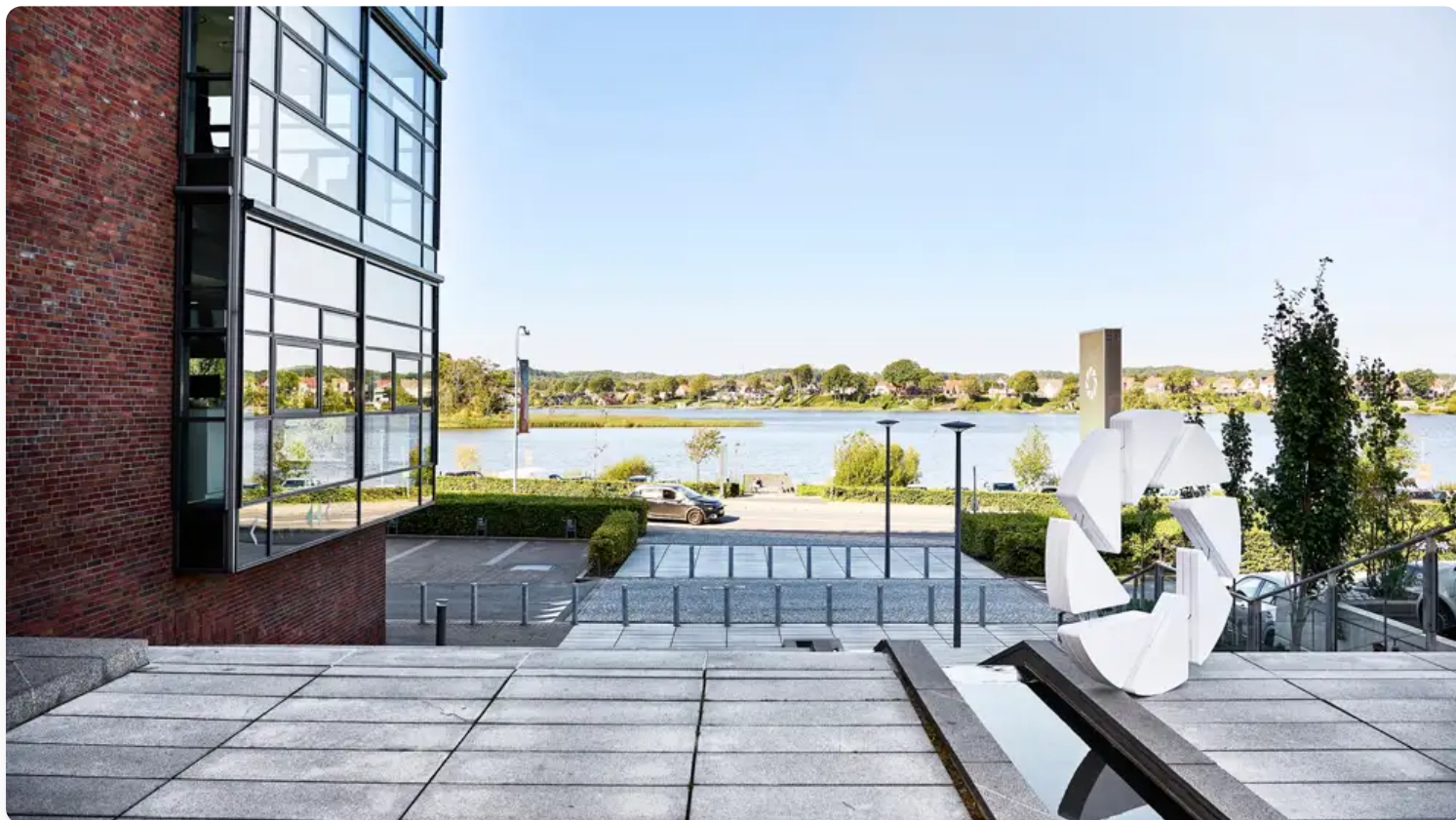




Sales Manager i Equity Sales

Vil du arbejde i krydsfeltet mellem klassisk aktiesalg og data-drevet idéudvikling?

Vi leder efter en profil, der kan udvikle investeringsidéer, anvende data i dialogen med kunder og få en central rolle i at forme fremtidens equity sales.

Om rollen

Du bliver en del af et equity sales-team, hvor du arbejder tæt på markedet, kunderne og de investeringsbeslutninger, der bliver taget hver dag.

Din hverdag kombinerer klassisk aktiesalg med en mere systematisk og dataunderstøttet tilgang til idé-generering. Du arbejder både med fundamentale analyser og kvantitative signaler – og omsætter det til konkrete investeringscases i dialog med kunderne.

Dine vigtigste opgaver bliver at:

- Udvikle og formidle investeringsoplæg baseret på fundamental analyse og kvantitative signaler
- Dække institutionelle kunder, kapitalforvaltere og pengeinstitutter
- Overtage og videreudvikle en eksisterende kundeportefølje
- Arbejde med data, aktiescreening og faktorbaserede modeller til idé-generering
- Samarbejde tæt med analyse og trading
- Eksekvere kundeordrer og sikre høj kvalitet i kundeleverancer

Du får en rolle, hvor du leverer kvalitetsrådgivning til kunderne i dagligdagen og er med til at udvikle, hvordan vi arbejder med data i equity sales.

Din profil

Vi leder efter den rigtige kombination af faglighed, nysgerrighed og motivation.

Du har erfaring fra equity sales, equity research, buy-side eller lignende relevant funktion og er motiveret for at udvikle dig i et miljø med specialister med høj faglighed

Vi lægger vægt på, at du:

- Har en god analytisk forståelse og interesse for aktiemarkedet
- Er nysgerrig på at kombinere fundamental analyse med data og kvantitative metoder
- Har interesse for systematiske investeringsstrategier og aktiescreening
- Har lyst til kundekontakt og evner at omsætte analyser til klare budskaber
- Arbejder selvstændigt og tager ansvar for dine leverancer
- Bidrager engageret til teamet og det fælles drive

Afdeling og team

Du bliver en del af et mindre, erfarent team med høj faglighed og solid markedsforståelse. Teamet er kendetegnet ved et tæt samarbejde, en rar stemning og et stort engagement i opgaverne.

Som kundefunktion sidder vi centralt i værdikæden mellem analyse og trading – og har en vigtig rolle i at omsætte markedsindsigt til konkrete investeringsbeslutninger.

Der er tale om en rolle med behov for høj grad af fysisk tilstedeværelse ift. markedets åbning og lukning samt sparring med kunder

Virksomhed

Jyske Bank er en bank, der bygger på gode relationer og tydelige mål. Vi arbejder hver dag for at fremme vores kunders økonomiske tryghed og Handlekraft.

På investeringsområdet kombinerer vi klassisk bankhåndværk med nye teknologier og datadrevne tilgange. Det betyder, at du som medarbejder får mulighed for både at bygge på gode faglige traditioner og være med til at udvikle nye måder at arbejde på.

Lokation

Arbejdssted: Silkeborg

Lyder det interessant?

Ser vi frem til at modtage din ansøgning.

Vi oplever mangfoldighed som en ressource i vores opgaveløsning og fællesskab og opfordrer derfor alle til at søge.

Send din ansøgning og CV senest den 13. august 2026. Vi ser frem til at høre fra dig – og vi inviterer løbende til samtaler.

Vil du høre mere om stillingen, så kontakt Director, Peder Busk Dencker på telefon 22 75 19 71 eller mail DENCKER@jyskebank.dk eller Senior Vice President, Klaus Andersen på telefon 51 17 74 24 eller mail klaus.andersen@jyskebank.dk.

Lead HR Business Partner Line Fogde vil tage sig af din ansøgning.

Jyske Bank

Silkeborg, 8600 Silkeborg

www.jyskebank.dk

Ansøgningsfrist

13. august 2026

Sales Manager i Equity Sales

Kontaktperson

Peder Busk Dencker

[22 75 19 71](tel:22751971)

DENCKER@jyskebank.dk