



Specialist Advisor, Cash Management

Vil du være en del af en specialistenhed i Danske Bank? Og vil du være med til at rådgive vores erhvervskunder i tæt samspil med dine engagerede kolleger?

Cash Management Sales er en specialistenhed, der understøtter erhvervsrådgivernes rådgivning af kunderne. Vores fokus er, gennem forståelse af kundens strategi, at assistere kunderne i deres navigation gennem digitalisering af CFO området, håndtering af likviditet samt arbejdskapital. Vi har en vigtig rolle i forbindelse med afdækning af behov og tilbudsgivning til nye kunder, der ikke nødvendigvis kender Danske Bank i forvejen.

Vores rådgivningsområde er bredt, og vi har fordelt visse rådgivningsemner imellem os.

"Du får en mulighed for at komme ind i et team, der er Nordens bedste inden for området. Det er et af de områder, hvor der sker den hurtigste udvikling inden for Banking, og hvor vi ser mest samarbejde med hele FinTech miljøet. Og det er utroligt spændende!" fortæller Kent, din kommende kollega.

Cash Management Sales er desuden fordelt ud over landet, via kontorer i Aarhus og København, da vi ser en fordel i at have lokalt kendskab, og at kunne deltage fysisk på visse kundemøder. Det forventes at størstedelen af møderne afholdes digitalt. Jobbet er slået op med base i København.

Tæt samarbejde med banken og kunderne

Vi har stor fokus på at mødes med kunderne, da det er her vi skaber værdi. Mødeaktiviteten er derfor høj, men idet vi er specialister, sættes der også store krav til vores forberedelse. Forberedelsen består helt generelt i, at holde sig orienteret på udviklingen inden for vores speciale, men også at kunne sætte sig ind i kundens situation, strategi og den branche virksomheden er en del af.

Vi har mange interessenter omkring os, og væsentligt for at kunne lykkes er gode relationer til erhvervsrådgivere og supportorganisationen. Vi har derfor en stor opgave i at skabe og vedligeholde relationer internt. Erhvervsrådgiveren åbner døren for os, og supportenhederne assisterer os med implementeringen af de løsninger vi har aftalt med kunderne. Stakeholder management er derfor også en del af arbejdsopgaverne.

God til at skabe relationer

Det vigtigste for os er, at du forstår at møde kunderne i øjenhøjde og være med til at skabe den gode oplevelse og relation. Du er ligeledes god til at skabe relation internt i banken til dine kolleger, som du kommer til at arbejde tæt sammen med.

Vi søger dig, der:

- Har kendskab til og erfaring indenfor cash management løsninger
- er salgsmindet i forhold til **den rigtige løsning**, til **den rigtige kunde**, på **det rigtige tidspunkt**
- er god til at skabe en professionel og stærk relation med kunder der ikke kender banken i forvejen
- har god kundeforståelse, og er komfortabel i den direkte kundedialog
- har gode sproglige samt skriftlige kommunikationsevner på både dansk og engelsk.

Det er desuden en fordel, hvis du har kendskab til og erfaring fra den finansielle sektor.

"Vi er et team med en god diversitet og dynamik. Vi har nogle, som har været i banken i mange år – og nogle, som er helt nye. Dét gør, at vi deler en masse idéer og er gode til at sparre med hinanden. Vi vægter også det sociale og prioriterer at mødes flere gange årligt" slutter Kent.

Er du vores nye kollega?

Har vi fanget din interesse – så søg hurtigst muligt via linket. Vi starter på gennemlæsning af ansøgninger umiddelbart efter sommerferien.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at række ud til Kasper Granhof Lyskjær, Head of Cash Management Sales DK, på +45 24 91 67 94.

Vi ser frem til at høre fra dig!

Danske Bank

København K, 1300 København
K
danskebank.dk

Ansøgningsfrist

30. august 2026
Specialist Advisor, Cash
Management

Kontaktperson

Finanskandidaten
kontakt@finans kandidaten.dk