



Er du vores nye Relationship Manager til Køge / Sjælland Syd?

Vil du arbejde tæt sammen med ambitiøse virksomheder, skabe stærke relationer og gøre en reel forskel for kundernes udvikling? Trives du med ansvar, frihed og mulighed for at påvirke din egen hverdag? Så kan dette være dit næste karriereskridt.

Vi søger en Relationship Manager til vores erhvervsteam på Sydsjælland og Lolland-Falster. Du overtager en etableret kundeportefølje og får samtidig mulighed for at udvikle både eksisterende relationer og nye forretningsmuligheder. Din primære arbejdsplads bliver vores moderne kontor i Køge, centralt placeret i byen.

Om vores team

Du bliver en del af et engageret team, der brænder for at skabe værdi for kunderne og opnå resultater i fællesskab. Vi kombinerer høj faglighed med stærkt samarbejde og en kultur præget af energi, humor og hjælpsomhed.

Teamet består af ni erfarne kolleger fordelt på flere lokationer på Sydsjælland og Lolland-Falster. Sammen rådgiver vi mellemstore og større virksomheder på tværs af mange brancher og arbejder tæt sammen om at finde de bedste løsninger til kunderne.

Området er præget af stærke lokale virksomheder, et aktivt erhvervsliv og gode muligheder for at udbygge dit professionelle netværk.

Vi tror på, at de bedste resultater skabes gennem samarbejde, ansvarlighed, engagement og modet til at tænke nyt.

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 Relationship Manager får du ansvar for din egen kundeportefølje. Derudover skal du:

- Rådgive og sparre med en portefølje af spændende erhvervskunder inden for forskellige brancher.
- Udvikle relationer og skabe løsninger, der understøtter kundernes vækst og udvikling.
- Arbejde proaktivt med at udvikle forretningen hos eksisterende kunder og skabe nye kunderelationer.
- Opbygge langvarige og tillidsfulde relationer, der bidrager til en stærk kundeoplevelse.
- Skabe og vedligeholde relationer til relevante netværk og samarbejdspartnere.
- Udvikle dine kompetencer gennem relevant uddannelse og løbende faglig udvikling.

Du bliver kundernes primære sparringspartner og får stor indflydelse på udviklingen af både relationer, kundeoplevelser og forretning.

Hvem du er

Du trives med at være i dialog med kunder og tager ansvar for at forstå deres behov og finde de rigtige løsninger. Du arbejder selvstændigt, er initiativrig og motiveres af at skabe resultater gennem stærke relationer.

Samtidig værdsætter du samarbejde og bidrager aktivt til et miljø, hvor faglig og personlig udvikling er i fokus.

Din baggrund og dine kvalifikationer omfatter:

- En relevant finansiel eller kommerciel uddannelse.
- Erfaring med erhvervskunder, rådgivning, salg eller anden kundeorienteret rolle.
- Evnen til at opbygge tillidsfulde relationer og skabe værdi for kunder og samarbejdspartnere.
- En struktureret og effektiv arbejdsform.
- Gode kommunikationsevner og en professionel, imødekommende tilgang.
- Lyst til løbende faglig og personlig udvikling.

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 mangfoldighedsschartre 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 08/10/2026. Du er velkommen til at kontakte Områdedirektør Ingolf Stenstrup Larsen på ingolf.stenstrup.larsen@nordea.dk eller tlf. 22 20 67 31 for at få flere oplysninger.

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.

Nordea

Køge, 4600
Køge
www.nordea.dk

Ansøgningsfrist

Løbende jobsamtaler
Er du vores nye Relationship Manager til Køge /
Sjælland Syd?

Kontaktperson

kontakt@finans kandidaten.dk