



Jyske Bank søger Strategisk Partner, Kunderejser

Forstår du kundebehov på erhvervs- og investeringsområdet, og mestrer du at designe den gode kunderejse og -oplevelse i såvel digitale som fysiske salgskanaler? Kan du se gennem kompleksitet og tegne mere enkle veje mod målet? Tør du gå forrest og udfordre dine kolleger og sætter du samarbejde over enkeltpræstationer?

Så kan du være den kollega vi har brug for i en nyetableret funktion, Strategi og Kunderejser i Erhverv og Kapitalmarkeder.

Om jobbet

Som strategisk partner for kunderejser sikrer du, at faglighed og kundehåndtering går hånd i hånd og understøtter og videreudvikler det strategiske grundlag. Du får en central rolle i udviklingen af kanalstrategi og koncepter, der understøtter rådgivning og salg både fysisk og digitalt.

Du får ansvar for at sikre, at gældende og kommende lovgivning og regulering – herunder særligt hvidvask – varetages på en kunde- og forretningsvendt måde.

Om dig

Du har en solid erhvervsfaglig baggrund for at arbejde med kunderejser gerne fra bankverdenen eller anden finansiell virksomhed. Du har arbejdet med strategi og udvikling og har en dyb forståelse for de kundebehov, der driver efterspørgslen i et marked i hastig udvikling.

Derudover:

- Er du analytisk stærk og kan se sammenhænge, definere værdiskabelsen i både nye og eksisterende løsninger samt evaluere deres effekt.
- Er du i stand til at se veje gennem komplekse problemstillinger. Du trives med både længere projekter og opgaver med korte deadlines, og du motiveres af variation og en dynamisk hverdag.
- Har du evnen til at træffe beslutninger og give anbefalinger – også når ikke al information er tilgængelig.
- Er du kreativ og vedholdende og lader dig ikke bremse af forhindringer.
- Sætter du samarbejde højt og skaber følgeskab gennem dine kommunikative evner og fokus på sammenhængskraft på tværs.
- Er du villig til at lære nyt, tilegner dig ny viden hurtigt og arbejder målrettet og udholdende for at skabe resultater.

Om os

Strategi og Kunderejser har til ansvar at understøtte det strategiske fundament for indsatser i forretningsenhederne i Erhverv og Kapitalmarked, så vi indfrier ambitionerne om kundetilfredshed, rentabel vækst og orden i eget hus.

Således skaber Strategi og Kunderejser fundamentet for efterlevelse af kundernes behov og udtrykte tilfredshed med bankens produkter og løsninger. Det sker gennem helhedsorienteret produktledelse bl.a. med fokus på kundeudvikling og en mere enkel bank via øget digitalisering.

Dette indebærer fx et ansvar for i samarbejde relevante interessenter at koordinere produktudvikling, produktlønsomhed, prissætning og forvaltning af produkter i ressortet.

Ansøgning

Stillingen er som udgangspunkt forankret i bankens hjemsted i Silkeborg.

Vi sætter mangfoldighed højt på dagsordenen og opfordrer derfor alle kvalificerede til at søge.

Vi ser frem til at modtage din motiverede ansøgning og cv senest den 18. marts 2026. Samtaler afholdes løbende, og vi forbeholder os retten til at lukke opslaget, når den rette kandidat er fundet.

HR Business Partner Line Højer Fogde vil i samarbejde med Funktionsdirektør Claus Birn Jensen, tage sig af din ansøgning. Du er også meget velkommen til at kontakte os, hvis du vil vide mere om jobbet

Jyske Bank

Vestergade 8-16, 8600 Silkeborg
www.jyskebank.dk

Application deadline

18. March 2026
Strategisk Partner, Kunderejser

Contact person

Claus Birn Jensen
[30950274](tel:30950274)