

Zielsetzung

Mit einer hohen Beratungsqualität die Kundenbeziehung festigen und den Vertriebs Erfolg positiv beeinflussen. Mit Erfolg Kunden und Neukunden nach unserem ganzheitlichen und bedarfsorientierten Beratungsansatz aktiv betreuen bzw. akquirieren.

Fachaufgaben

- 1 Kundenbetreuung
 - 1.1 Kunden (zugeordnete Kunden / Privatkunden und in Absprache mit dem Leiter Vertriebsgebiet auch PB/WM-/Individualkunden im Pool des Bank-Shops) über die zugewiesene Produktpalette effizient und standardisiert auf allen Kanälen (z.B. auch über das Format der Videoberatung) betreuen, regelmäßigen Kundenkontakt pflegen sowie Gespräche im Format der ganzheitlichen Beratung führen. Hierbei im Wege von dauerhaften Cross-Selling-Aktivitäten überzeugende, komplexe Leistungsangebote für den Kunden erarbeiten und erfolgreich verkaufen.
 - 1.2. Neben dem klassischen Privatkundengeschäft die zugeordneten Kunden (in Abstimmung mit dem Leiter Vertriebsgebiet WorksiteBank bei Bedarf auch PB/WM-/Individualkunden) des/der Bank-Shops zusätzlich im Bereich des Wertpapiergeschäftes im Rahmen einer definierten Produktpalette beraten und betreuen; ggf. Herstellung und Überleitung von Kontakten für die Vermögensberatung.
 - 1.2 Dem Bank-Shop / den Bank-Shops zugeordnete Servicekunden reaktiv betreuen und (wenn vorhanden) den Servicebetreuer in seinem Tätigkeitsbereich unterstützen.
 - 1.3 Bei über die Produktpalette hinausgehendem Beratungsbedarf, Spezialisten hinzuziehen.
- 3 Aktuelle Kundendaten beschaffen. Kundengesprächsinformationen und -ergebnisse vollständig dokumentieren und erforderlichenfalls an zuständige Bereiche weiterleiten. Für sach- und fristgerechte Bearbeitung der Kundenaufträge sorgen.
- 4 Kreditentscheidungen im Rahmen der Eigen- oder Gemeinschaftskompetenz verantwortungsvoll treffen bzw. bei Gemeinschaftskompetenz vom Kompetenzträger einholen.
- 5 Als Betreuer Entwicklungspotenziale erkennen und die Überleitung von Kunden entsprechend der Segmentierungskriterien verantwortlich begleiten.; bei Bedarf Abstimmung dazu mit dem Leiter Vertriebsgebiet WorksiteBank. Dies gilt insbesondere für die höherwertigen Kundengruppen wie z.B. die PB/WM- oder Individualkunden des/der Bank-Shops, deren Kundenbeziehungen mit einer hohen Kontaktfrequenz gepflegt werden bzw. mit denen jährliche Grundsatzgespräche geführt werden sollten.
- 6 Neukunden, Multiplikatoren und Meinungsbildner im Markt / am Standort akquirieren bzw. die Verbindungen pflegen. Vorhandenes Potenzial weiter ausschöpfen.
- 7 Wettbewerb und Markt im Bereich des/der Bank-Shops beobachten und erforderlichenfalls Fachvorgesetzten informieren.
- 8 Mitwirken bei Zurverfügungstellen von Kontakten zu Ansprechpartnern an dem jeweiligen Standort für das B2B-Management zur Implementierung der Standortdienstleistungen der Bank (z.B. Mitarbeiter- beteiligungsprogramm).
- 9 Falls erforderlich verantwortliche Übernahme des Kassengeschäfts (incl. SB-Zone) im Bank-Shop.
- 10 Administrative Aufgaben erledigen.

Weiterführende Links:

[Merkblatt zur Stellenbeschreibung](#)

