

Zielsetzung

Mit einer hohen Beratungsqualität die Kundenbeziehungen des/der Bank-Shops festigen und den Vertriebs Erfolg positiv beeinflussen. Mit Erfolg Kunden und Neukunden nach unserem ganzheitlichen und bedarfsorientierten Beratungsansatz aktiv betreuen bzw. akquirieren. Die Individualkundenbetreuung im zugeordneten Betreuungsgebiet festigen und ausbauen.

Fachaufgaben

- 1 Kundenbetreuung
- 1.1 Kunden (zugeordnete Kunden / PB/WM-/Individual-/Privatkunden im Pool des Bank-Shops) in allen Bank- und Vermittlungsgeschäften aktiv und ganzheitlich im Rahmen des definierten Betreuungsprozesses betreuen. Kundenbeziehungen mit einer hohen Kontaktfrequenz pflegen sowie jährliche Grundsatzgespräche führen. Hierbei im Wege von dauerhaften Cross-Selling-Aktivitäten überzeugende Leistungsangebote für den Kunden erarbeiten und erfolgreich verkaufen.
- 1.2 Die unter 1.1 genannten Kunden über die zugewiesene Produktpalette effizient und standardisiert auf allen Kanälen (z.B. auch über das Format der Videoberatung) betreuen, regelmäßigen Kundenkontakt pflegen und Gespräche im Format der ganzheitlichen Beratung führen. Hierbei im Wege von dauerhaften Cross-Selling-Aktivitäten überzeugende Leistungsangebote für den Kunden erarbeiten und erfolgreich verkaufen. Neben dem klassischen Privatkundengeschäft die o.g. Kunden zusätzlich im Bereich des Wertpapiergeschäftes im Rahmen einer definierten Produktpalette beraten und betreuen.
- 1.3 Dem Bank-Shop / den Bank-Shops zugeordnete Servicekunden reaktiv betreuen und (wenn vorhanden) den Privatkundenbetreuer/Servicebetreuer in seinem Tätigkeitsbereich unterstützen.
- 1.4 Bei über die Produktpalette hinausgehendem Beratungsbedarf, Spezialisten hinzuziehen.
- 2 Aktuelle Kundendaten beschaffen. Kundengesprächsinformationen und -ergebnisse vollständig dokumentieren und erforderlichenfalls an zuständige Bereiche weiterleiten. Für sach- und fristgerechte Bearbeitung der Kundenaufträge sorgen.
- 3 Kreditentscheidungen im Rahmen der Eigen- oder Gemeinschaftskompetenz verantwortungsvoll treffen bzw. bei Gemeinschaftskompetenz vom Kompetenzträger einholen.
- 4 Als Betreuer Entwicklungspotenziale erkennen und die Überleitung von Kunden entsprechend der Segmentierungskriterien verantwortlich begleiten.
- 5 Neukunden, Multiplikatoren und Meinungsbildner im Markt / am Standort akquirieren bzw. die Verbindungen pflegen. Vorhandenes Potenzial weiter ausschöpfen.
- 6 Sich aktiv in das Veranstaltungsmanagement der OLB einbringen (u.a. Kunden einladen, Teilnahme nachhalten und regelmäßig teilnehmen).
- 7 In Abstimmung mit dem Leiter Vertriebsgebiet WorksiteBank Präsenz in der Öffentlichkeit zeigen.
- 8 Wettbewerb und Markt in der Region beobachten und erforderlichenfalls Fachvorgesetzten informieren.
- 9 Zurverfügungstellen von Kontakten zu Ansprechpartnern an dem jeweiligen Standort für das B2B-Management zur Implementierung der Standortdienstleistungen der Bank (z.B. Mitarbeiterbeteiligungsprogramm)
- 10 Falls erforderlich verantwortliche Übernahme des Kassengeschäfts (incl. SB-Zone) im Bank-Shop.
- 11 Administrative Aufgaben erledigen.

Weiterführende Links:

[Merkblatt zur Stellenbeschreibung](#)

