

Zielsetzung

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

Fachaufgaben

- 1 Betreuung Privatkunden
 - 1.1 Zugeordnete Privatkunden der Filiale(n) 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 Leistungsangebote für den Kunden erarbeiten und erfolgreich verkaufen.
 - 1.2 Servicekunden mit Potenzialvermutung mit den vorhandenen Beratungstools aktiv betreuen, Potenziale erkennen und die Kundenbeziehung ausbauen.
 - 1.3 Bei über die Produktpalette hinausgehenden Beratungsbedarf, Spezialisten hinzuziehen.
- 2 Zugeordnete Servicekunden reaktiv betreuen und bei Bedarf den Servicebetreuer in seinem Tätigkeitsbereich unterstützen.
- 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 Beziehungsmanager Potenziale erkennen und die Überleitung von Kunden in zuständige Bereiche bzw. zu Kooperations- und Netzwerkpartnern entsprechend der Segmentierungskriterien verantwortlich begleiten.
- 6 Multiplikatoren, Meinungsbildner und Neukunden im Vertriebsgebiet der Filiale(n) akquirieren, ggf. in das zuständige Betreuungssegment überführen.
- 7 Wettbewerb und Markt im Bereich der Filiale(n) beobachten und erforderlichenfalls Fachvorgesetzten informieren.
- 8 Administrative Aufgaben erledigen.

Weiterführende Links:

[Merkblatt zur Stellenbeschreibung](#)

Zielsetzung

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

Fachaufgaben

- 1 Betreuung Privatkunden
 - 1.1 Zugeordnete Privatkunden der Filiale(n) über die zugewiesene Produktpalette effizient und standardisiert auf allen Kanälen (z.B. auch über das Format der Videoberatung) betreuen, regelmäßigen Kundenkontakt pflegen, 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 Bei über die Produktpalette hinausgehenden 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 Beziehungsmanager Potenziale erkennen und die Überleitung von Kunden in zuständige Einheiten bzw. zu Kooperations- und Netzwerkpartnern entsprechend der Segmentierungskriterien verantwortlich begleiten.
- 5 Multiplikatoren, Meinungsbildner und Neukunden im Geschäftsgebiet der Filiale(n) akquirieren, ggf. in das zuständige Betreuungssegment überführen.
- 6 Wettbewerb und Markt im Bereich der Filiale(n) beobachten und erforderlichenfalls Fachvorgesetzten informieren.
- 7 Administrative Aufgaben erledigen.

Weiterführende Links:

[Merkblatt zur Stellenbeschreibung](#)