

Zielsetzung

Kunden der Einheit Kundenbetreuung Mittelstand und Freie Berufe zentral aktiv und mit hoher Kontaktfrequenz beraten und betreuen. Neue Kundenbeziehungen akquirieren und stärken sowie das Kundengeschäft im zugeordneten Betreuungsgebiet festigen und ausbauen. Zugeordnete Produkte fallabschließend verkaufen und die abschließende Bearbeitung von individuellen und standardisierten Geschäftsvorfällen termingerecht und effizient sicherstellen.

Fachaufgaben

- 1 Zugeordnete Kunden über sämtliche digitale Kanäle in allen Bank- und Vermittlungsgeschäften sowie in der Privat- und Firmensphäre aktiv beraten und betreuen. Hier mit einem hohen Maß an Erfahrung und Routine einen hohen Qualitätsstandard sichern. Regelmäßigen Kundenkontakt pflegen sowie etablierte ganzheitliche Beratungsformate wie das Grundsatzgespräch oder den Unternehmer-Dialog durchführen. Hierbei im Wege von dauerhaften Cross-Selling-Aktivitäten überzeugende Leistungsangebote für den Kunden erarbeiten und erfolgreich verkaufen. Bei Bedarf Spezialisten hinzuziehen.
- 2 Vermehrt die digitale Kundenbetreuung forcieren und den Fokus auf mediale Beratungsformate bzw. die Weiterentwicklung und Umsetzung eines hybriden Beratungsansatzes legen. Hierbei ebenfalls für eine reaktive Betreuung regionaler Kunden nach klar definierten Regeln sorgen.
- 3 Vorreiter bei der systematischen Ausweitung des Produktangebots für Firmenkunden in zentraler Betreuung sein.
- 4 Aktuelle Kundendaten beschaffen. Kundengesprächsinformationen und -ergebnisse vollständig dokumentieren und erforderlichenfalls an zuständige Bereiche weiterleiten. Für sach- und fristgerechte Bearbeitung der Kundenaufträge sorgen.
- 5 Kreditentscheidungen im Rahmen der Eigen- oder Gemeinschaftskompetenz verantwortungsvoll treffen bzw. bei Außerkompetenz vom Kompetenzträger einholen.
- 6 Neukunden, Multiplikatoren und Meinungsbildner akquirieren bzw. die Verbindungen pflegen. Vorhandenes Potenzial weiter ausschöpfen.
- 7 Die OLB in regionalen Unternehmens- und Unternehmensnetzwerken repräsentieren sowie in Abstimmung mit dem zuständigen Leiter Präsenz in der Öffentlichkeit zeigen.
- 8 Persönlichen Kontakt zu wichtigen Multiplikatoren wie Bauträgern, Projektierern, landwirtschaftlichen Beratungsstellen oder Steuerberatern pflegen.
- 9 Verstärkte Betreuung von Subportfolien mit besonderen Ansprüchen an Branchen-Know-how und Vor-Ort-Kenntnissen übernehmen.
- 10 Als Beziehungsmanager die Überleitung von Kunden in zuständige Bereiche bzw. zu Kooperations- und Netzwerkpartnern entsprechend der Segmentierungskriterien verantwortlich begleiten.

Weiterführende Links:

[Merkblatt zur Stellenbeschreibung](#)