

Zielsetzung

Kunden der Einheit Agrar 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 Kanäle in allen Bank- und Vermittlungsgeschäften sowie in der Privat- und Firmensphäre aktiv beraten und betreuen. Hier einen hohen Qualitätsstandard sichern. Regelmäßigen Kundenkontakt pflegen sowie etablierte ganzheitliche Beratungsformate wie das Grundsatzgespräch oder den Unternehmer-Dialog durchführen. Hierbei im Wege von Kundenansprachen neue Potenziale heben und durch dauerhafte Cross-Selling-Aktivitäten überzeugende Leistungsangebote für den Kunden erarbeiten sowie erfolgreich verkaufen.
- 2 Vermehrt die digitale Kundenbetreuung forcieren und den Fokus auf mediale Beratungsformate bzw. die Weiterentwicklung und Umsetzung eines hybriden Beratungsansatzes legen. Entlang klar definierter Regeln auch Kunden in Präsenz beraten.
- 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 Außerkompetenz vom Kompetenzträger einholen.
- 5 Neukunden, Multiplikatoren und Meinungsbildner akquirieren bzw. die Verbindungen pflegen. Vorhandenes Potenzial weiter ausschöpfen.
- 6 Als Beziehungsmanager die Überleitung von Kunden in zuständige Bereiche bzw. zu Kooperations- und Netzwerkpartnern entsprechend der Segmentierungskriterien verantwortlich begleiten.

Weiterführende Links:

[Merkblatt zur Stellenbeschreibung](#)