



Standorte Hannover, Stuttgart und Nürnberg

Associate / Vertriebsassistent (m/w/d)

Sie möchten in einem Unternehmen arbeiten, das seine zukunftsorientierte Nachhaltigkeitsstrategie mit Stabilität und sicheren Arbeitsplätzen verbindet? Dank unserer Unternehmenskultur, die Gemeinschaft, persönliche Entwicklung und Weiterbildung im gesamten Team fördert, ergeben sich attraktive Perspektiven. Als Teil der niederländischen ABN AMRO Bank N.V. bietet die Bethmann Bank alle Vorzüge eines internationalen Finanzkonzerns in Verbindung mit einer exklusiven und persönlichen Privatbankkultur. Kommen Sie in unser Team – werden Sie Teil unserer Erfolgsstory!

Ihre Aufgaben

- ▶ Gemeinsame Entwicklung der Akquisitionsstrategie mit den Mitgliedern des Performance Teams, inkl. Research und Vorbereitung für Akquisition
- ▶ Aufzeigen und analysieren von Cross-Selling Opportunitäten und gemeinsame Entwicklung von Umsetzungsmöglichkeiten mit den Teammitgliedern
- ▶ Identifizieren von Kundenbedürfnissen, um Lösungen und Angebote zu entwickeln
- ▶ Aufbau und Pflege eines persönlichen Netzwerks sowohl zu relevanten internen Stakeholdern als auch zu Kunden
- ▶ Eigenverantwortlich und selbstständig, im Coaching mit Senior Teammitglied, erste Kundenverhandlungen und Prospektgenerierungen führen

- ▶ Aufbereitung von Präsentationsunterlagen und Reports
- ▶ Begleitung des Big Ticket Prozesses
- ▶ Teilnahme an Veranstaltungen und Kundengesprächen (Face to the Client)
- ▶ Übernahme von Projektaufgaben in Absprache mit dem Regionalleiter

Ihr Profil

- ▶ Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine gleichwertige, praxisorientierte Ausbildung
- ▶ Mehrjährige Erfahrung in der Kundenbetreuung, z. B. als Private Banking Assistent

- ▶ Fähigkeit Kundeninteressen mit unterschiedlichen Angeboten der Bank in Verbindung zu bringen
- ▶ Grundkenntnisse in den für die Zielkunden relevanten Produkt- und Dienstleistungskategorien sowie den notwendigen steuerlichen bzw. rechtlichen Rahmenbedingungen
- ▶ Kenntnisse der regulatorischen Anforderungen sowie der Beratungsprozesse der Bank
- ▶ Ausgeprägte Vertriebsorientierung und Kommunikationsstärke
- ▶ Professionelle, lernfähige Persönlichkeit mit Esprit und Ausstrahlung
- ▶ Analytisches und konzeptionelles Denkvermögen, hohes Engagement sowie Präzision und Verlässlichkeit
- ▶ Hohe soziale Kompetenz, sicherer gesellschaftlicher Umgang und sehr gute rhetorische Fähigkeiten
- ▶ Kompetenz zum Aufbau und Pflege von Netzwerken
- ▶ Teamorientierte Zusammenarbeit
- ▶ Belastbarkeit und sehr gute Arbeitsplatzorganisation
- ▶ Gute Englischkenntnisse

Unsere Benefits:

- ▶ Attraktive betriebliche Altersvorsorge
- ▶ Flexible Arbeitszeiten mit guten Möglichkeiten zum Mobile Working
- ▶ Hochwertiges modernes Arbeitsequipment
- ▶ Leasing von Dienstfahrrädern
- ▶ Jährliches Guthaben auf unserer Gesundheitsplattform mit vielen Angeboten rund um das Thema Vitality

Gleiche Chancen für alle

Der Erfolg unserer Organisation hängt von der Qualität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihren Ideen ab. Aus dem Zusammenspiel von Kultur, Wissen und Erfahrung resultieren wirklich überraschende Erkenntnisse und innovative Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden. Diversity ist daher für unsere Organisation sehr wichtig. Um sicherzustellen, dass bei ABN AMRO alle ihre Talente entfalten können, fördern wir eine integrative Kultur, mit der sich jede und jeder identifizieren kann und geschätzt fühlt.

Weitere wichtige Informationen zu uns und unserer Unternehmenskultur finden Sie unter www.bethmannbank.de

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

Bethmann Bank |
ABN AMRO Bank N.V. Frankfurt Branch
Carolin Dühning
T +49 69 2177 – 2076
E karriere@bethmannbank.de