



Standort Hamburg

Wealth Expert (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 Gruppe bietet die Bethmann Bank alle Vorzüge eines internationalen Finanzkonzerns, aber auch die Exklusivität und Persönlichkeit einer Privatbank. Kommen Sie in unser Team – werden Sie Teil unserer Erfolgsstory!

Ihre Aufgaben

- ▶ Standardisierte Betreuung eines vorhandenen Kundenstamms im Sinne einer partnerschaftlichen und auf Langfristigkeit angelegten Geschäftsbeziehung, bei gleichzeitiger Identifizierung von skalierbaren Potentialen
- ▶ Akquirierung von neuen Kundenverbindungen und Ausbau des Volumens
- ▶ Einhaltung der regulatorischen Vorgaben und der Dokumentationsanforderungen
- ▶ Verhandeln mit Kunden in Bezug auf Konditionen, Abschließen von Geschäften und Koordinieren des daraufhin folgenden Vertragsschluss- und Abschlussverfahrens
- ▶ Berücksichtigung des gesamten Produkt- und Dienstleistungsspektrums der Bank, unter Beachtung der individuellen Kundensituation und aller relevanten Rahmenbedingungen, um Cross-Selling Optionen zu generieren
- ▶ Systematische Ausweitung des Kundenvolumens und Erhöhung des „share of wallet“, um eine langfristige Steigerung des Umsatzes, des Marktanteils und der Margen zu erreichen
- ▶ Aufbau bzw. Erweiterung eines persönlichen Netzwerks sowohl zu relevanten internen Stakeholdern als auch zu Kunden
- ▶ Gemeinsame Erarbeitung von Initiativen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kundenvolumina im Team der Region und mit Spezialisten der Bank
- ▶ Übernahme von Projektaufgaben in Absprache mit dem Regionalleiter / Teamleiter

Ihr Profil

- ▶ Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine gleichwertige, praxisorientierte Ausbildung im Vermögensanlagebereich
- ▶ Erste Erfahrung und Erfolge bei der Betreuung der Zielkunden
- ▶ Gute Kenntnisse des Marktgebiets
- ▶ Fähigkeit Kundeninteressen mit Angeboten der Bank in Verbindung zu bringen
- ▶ Beratungs- und Betreuungsstärke sowie starke Vertriebsorientierung
- ▶ Ausgeprägte Kommunikationsstärke und sehr gute rhetorische Fähigkeiten
- ▶ Professionelle, lernfähige Persönlichkeit mit Esprit und Ausstrahlung
- ▶ Hohes Engagement sowie Präzision und Verlässlichkeit
- ▶ Hohe soziale Kompetenz, sicherer gesellschaftlicher Umgang
- ▶ Verhandlungsgeschick
- ▶ Kompetenz zum Aufbau und Pflege von Netzwerken
- ▶ Teamorientierte Zusammenarbeit
- ▶ Belastbarkeit und sehr gute Arbeitsplatzorganisation
- ▶ Kenntnisse in den für die Zielkunden relevanten Produkt- und Dienstleistungskategorien sowie den notwendigen steuerlichen bzw. rechtlichen Rahmenbedingungen
- ▶ Sehr gute Kenntnisse der regulatorischen Anforderungen sowie der Beratungsprozesse
- ▶ Analytische Fähigkeit zur Identifizierung von Skalierbarkeiten und zum Heben von Synergien
- ▶ Gute Englischkenntnisse

Unsere Benefits:

- ▶ Attraktive betriebliche Altersvorsorge
- ▶ Flexible Arbeitszeiten mit guten Möglichkeiten zum Mobile Working
- ▶ Hochwertiges modernes Arbeitsequipment
- ▶ 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 AG

Carolin Dühring

T +49 69 2177 – 2076

E karriere@bethmannbank.de