

Weil's um mehr als Geld geht

Die Sparkasse Rhein-Nahe setzt sich dafür ein, was im Leben wirklich zählt. Für Dich, für die Gesellschaft, für die Unternehmen, für die Region Rhein-Nahe und Umland.

Wichtig für Mensch und Wirtschaft

Seit der Gründung im Jahr 1835 sind wir die  für alle Menschen im schönen Rhein- und Soonahe-Land. Wir sammeln Einlagen in der Region und vergeben Kredite vor Ort. Damit halten wir den regionalen Geld- und Wirtschaftskreislauf in Schwung und tragen dazu bei, Wachstum und Arbeits- und Ausbildungsplätze zu schaffen und zu sichern.

Gesellschaftliches Engagement

Darüber hinaus fördern wir nachhaltig das Gemeinwohl durch unser vielfältiges gesellschaftliches Engagement in Bildung und Soziales, Umwelt- und Klimaschutz, Kunst, Musik und Sport.

Chancen für junge und erfahrene Menschen

Mit ca. 635 Mitarbeitenden und 33 Auszubildenden sind wir nicht ohne Grund ein wichtiger Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb in der Rhein-Nahe-Region. Steig ein in die faszinierende Welt der Finanzen. Wir haben als Arbeitgeber einiges zu bieten – einen Job, der Spaß macht und der kommunikativ und nah an den Menschen in der Region ist. Entdecke neue Perspektiven, Ausbildungs- und Karrierechancen und werde Teil der Sparkasse Rhein-Nahe!

Für unsere Sparkasse suchen wir für den Vertriebsbereich Unternehmens-/Firmenkunden einen

Unternehmenskundenberater (m/w/d)

Du bist der fachkundige Gesprächspartner (m/w/d) für alle zugeordneten Unternehmenskunden und hast folgende Aufgabenschwerpunkte:

- Aktive, ganzheitliche Betreuung - inkl. Potenzialerkennung Privatseite
- Volle Ergebnisverantwortung und intensiver Einsatz von Spezialisten
- Betriebswirtschaftliche Analyse von Finanzierungsaufträgen und der Kunden-Geschäftssysteme mittels integrierter Analysetools
- Früherkennung von Kreditrisiken und ggf. Intensivbetreuung
- Optimierung der Produktnutzung zur Ergebnissteigerung
- Gewinnung von Neukunden
- "Deal-Team"-Ansatz mit Marktfolge

Profil:

- erfolgreicher Abschluss als Sparkassen-/Bankbetriebswirt (m/w/d) oder einen gleichwertigen Bildungsabschluss
- mehrjährige kreditspezifische Berufserfahrung, speziell im Großkundengeschäft
- stark ausgeprägtes verkäuferisches und analytisches Potential
- mehrjährige Kompetenz und Erfolge in der Kundenberatung/-betreuung
- vollumfängliche Kenntnis der gewerblichen Produktpalette UK und Fähigkeit zum vertrieblichen Agieren im „Deal-Team“-Ansatz mit Analysten der Marktfolge

- sehr stark ausgeprägte analytische Fähigkeiten zur ganzheitlichen betriebswirtschaftlichen Analyse der Kunden-Geschäftssysteme
- professionelles Auftreten und Wahrnehmung als Ansprechpartner „auf Augenhöhe“ für Unternehmenskunden
- überdurchschnittliches Engagement im aktiven Verkauf

Das zahlt sich aus:

- **Weiterbildungsmöglichkeiten** – Uns ist Deine berufliche und persönliche Entwicklung wichtig.
- **Work-Life-Balance** – Wir wertschätzen Dein Privatleben mit flexiblen Arbeitszeitmodellen, der Möglichkeit zum Homeoffice und 32 Urlaubstagen.
- **Gesundheitsförderung** – Wir unterstützen Dich mit ergonomischen Arbeitsmitteln, Zuschuss zu PC-Brillen und betrieblichem Gesundheitsmanagement.
- **Mitarbeiterangebote** – Du profitierst von JobTicket, Fahrradleasing sowie attraktiven Einkaufsvorteilen und unserer #gerneperDU Kultur.
- **Attraktive Bezahlung** – Mit knapp 14 Gehältern honorieren wir Deinen Einsatz.
- **Gemeinwohl** – Bei der Sparkasse arbeitest Du für die Region.

Das klingt nach der richtigen Aufgabe für Dich?

Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung über den Bewerbungsbutton.

Bei Fragen stehen Dir nachfolgende Ansprechpartner gerne zur Verfügung:

Leiterin Unternehmenskunden Beatrix Krekel unter 0671/94-50903



Personalmanagerin Anke Stengel unter 0671/94-51240



Wie geht es weiter?

Wir melden uns innerhalb von 2 Tagen bei Dir.