



Fachberater (m/w/d)

Vertrieb Payment Solutions Mittelstandskunden

Unser Kunde ist eine langjährig am Markt etablierte mittelständische Bank im Rheinland mit einem flächendeckenden regionalen Filialnetz.

Im Zuge einer geregelten Nachfolge wird im Team Payment Solutions unseres Kunden ein/e vertriebsorientierte/r Girofachberater/in gesucht. Der zukünftige Positionsinhaber (m/w/d) ist Mitglied eines Fachberaterteams (Sales und Technik) an einem Standort im Großraum Köln, hat jedoch sein/ihr Hauptwirkungsfeld vor Ort in einem fest zugeordneten Kundenberatungszentrum in zentraler Lage. In Co-Betreuung wird er/sie in enger Zusammenarbeit mit den Primärbetreuern des Bereiches Mittelstandskunden agieren und im Sinne eines proaktiven vertrieblichen Ansatzes die weitere Potenzialerschließung im Bereich Payment Solutions zunächst einmal bei Bestandskunden, später auch bei Neukunden der Bank vorantreiben.

Unsere Herausforderung an Sie

- Mitglied des Teams Payment Solutions am Standort im Großraum Köln mit disziplinarischer Berichtslinie an den Teamleiter (F3)
- Als Co-Betreuung Giro und Zahlungsverkehr enge Zusammenarbeit mit den Primärbetreuern „Mittelstand“; gemeinsame Priorisierung von entsprechenden Potenzialkunden aus dem fest zugeordneten Bestand; Übernahme einer diesbezüglichen „Treiberrolle“ gegenüber dem Primärbetreuer
- Ggf. gemeinsamer Erstbesuch und Einführung beim Kunden durch den Primärbetreuer, Übernahme der Kundenverantwortung für den Fachbereich Giro/Zahlungsverkehr und proaktive, eigenständige und vor allem ganzheitliche Beratung, Verkauf und ggf. Steuerung der technischen Implementierung einer breiten Palette an Paymentlösungen
- Mitentwicklung ganzheitlicher Lösungen im Produktbereich Cash Management und Payment im Austausch mit den Entscheidern im Unternehmen
- Moderate Reisetätigkeit mittels öffentlicher Verkehrsmittel oder eigenem PKW innerhalb des Großraums Köln und Pendeln zwischen dem Standort des Fachberaterteams, dem fest zugeordneten Beratungszentrum sowie ggf. dem Kundensitz bei Terminen vor Ort
- Mobiles Arbeiten sowie zeitweises Arbeiten vom Homeoffice aus sind möglich

Ihr Profil

- Abgeschlossene Bank-/Sparkassenausbildung, ergänzt durch weiterführende Qualifikation zum Bankfachwirt bzw. zum Bankbetriebswirt oder Bachelor etc.; alternativ fachlich relevantes Hochschulstudium oder zumindest kaufmännische Ausbildung mit weiterer relevanter Qualifikation in Kombination mit einschlägiger Berufserfahrung im Vertrieb von Paymentprodukten
- Fundierte Erfahrung im Privat- und/oder Firmenkundenberatungsgeschäft in der Finanzdienstleistung
- Vertriebs Erfahrung, zumindest jedoch hohe vertriebliche Affinität in Kombination mit profunder Kenntnis moderner Technologien und Payment- bzw. Zahlungsverkehrslösungen
- Idealerweise Erfahrung in der interdisziplinären Zusammenarbeit bzw. im projekthaften Arbeiten
- Gute IT-Anwenderkenntnisse bzw. ausgeprägte IT-Affinität

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbungsunterlage, die Sie bitte unter Angabe der **Kennziffer 22-1434**, Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an uns senden. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Alexandra Meffert gerne telefonisch zur Verfügung.