

Position: Relationship-/Kreditmanager im Wealth Management einer erstklassigen, ertragsreichen Universtalbank. Standort Bielefeld – Einsatzgebiet Ost-westfalen/Lippe

Projekt: PNRW

Ihr Kontakt: Herr Peter Hannemann (P.Hannemann@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-32
Frau Birgit Gessner (B.Gessner@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-15 bzw. 0177/2526106
Frau Ulrike Bergweiler (U.Bergweiler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-10

Aktuelle Stellenangebote im Internet:

Eine Zusammenfassung aller zurzeit von uns bearbeiteten Projekte finden Sie auch im Internet auf WWW.JOBFINANCE.DE. Das Angebot gliedert sich in die Bereiche Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing, Immobilien, Unternehmensberatungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

Wir über uns:

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist mit rund 20 Mitarbeitern seit über 30 Jahren im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv. Die kontinuierlich erfolgreiche Betätigung führte zur Auszeichnung als beste deutsche Personalberatung für Finanzdienstleistungen durch die englische Wirtschaftszeitschrift „The Economist“.

UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBESCHREIBUNG

PNRW

Relationship-/Kreditmanager im Wealth Management einer erstklassigen, ertragsreichen Universalbank. Standort Bielefeld – Einsatzgebiet Ostwestfalen/Lippe.

1. Der Konzern

Mit über 200 Filialen und Stützpunkten bundesweit sowie rd. 12.000 Mitarbeitern zählt unser Auftraggeber zu den fünf größten Kreditinstituten Deutschlands. Als Konzern obliegen der Dachgesellschaft die gesamten Steuerungsaufgaben. Die einzelnen Geschäftsfelder werden über Tochtergesellschaften abgebildet.

2. Die Bank

Als Tochtergesellschaft bildet diese die operative Einheit innerhalb des Konzerns mit dem Fokus für das Privat- und Unternehmenskundengeschäft. Das Produktportfolio für Unternehmenskunden ist auf den Mittelstand fokussiert und enthält neben klassischen Finanzierungsleistungen auch den Zahlungsverkehr, Capital Markets-Lösungen, das Immobiliengeschäft sowie das Asset Management. Privat- und Anlagekunden bietet das Institut eine bedarfsorientierte und nachhaltige Beratung sowie zahlreiche Produkte und Dienstleistungen.

3. Das Wealth Management

Das Wealth Management der Bank bietet ein umfassendes und innovatives Leistungsangebot für hoch vermögende Privatkunden, Unternehmer sowie Stiftungen und Non Profit-Organisationen. Nachdem vor etwas mehr als 10 Jahren das Wealth Management im Kernmarkt unseres Kunden (Südwesten) sehr erfolgreich aufgebaut wurde und schon mehr als € 10 Mrd. in diesem Segment betreut werden, wird diese Wachstumsstrategie nun bundesweit fortgeführt.

In Ostwestfalen ist bereits ein erfolgreiches Unternehmenskundengeschäft sowie ein hochprofitables Wealth Management etabliert. Wünschenswert ist daher, dass die Kollegen aus dem Wealth Management und dem Unternehmenskundengeschäft sehr eng zusammenarbeiten und so

die vorhandenen Synergien, insbesondere in der Neukundenakquisition, ausgeschöpft werden können.

Entsprechend dieser bereits in Baden-Württemberg erfolgreich umgesetzten Strategie arbeiten der Relationshipmanager Wealth Management und der Relationship- und der Kreditmanager eng zusammen und vernetzen sich (Tandemberatung). Durch diese optimale Verknüpfung kann die Bank maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die gleichermaßen private und unternehmerische Vermögensfragen des Unternehmers berücksichtigen. Großvolumige Finanzierungen > € 50 Mio., die nicht im Wealth Management dargestellt werden können, werden im institutionellen Immobiliengeschäft der Muttergesellschaft umgesetzt.

Dieser teamorientierte Ansatz wird auch bei der strategische Asset Allocation umgesetzt. In allen Belangen der Gesamtvermögensstrukturierung bindet die Bank bei Bedarf Spezialisten ein: Financial- und Estate Planner, Vermögensstrukturierungsspezialisten, Wertpapierportfoliooptimierer, Kreditberater, Immobilienexperten und –finanzierer, Gesamtvermögenscontroller, Stiftungsmanager sowie Family Office-Experten.

So können in dem Beratungsprozess Instrumente mit unterschiedlichem Fokus eingesetzt werden. Beratungsinstrumente mit Schwerpunkt auf einzelne Assetklassen bzw. Anlageformen ermöglichen hierbei Detailanalysen. Für eine umfassende, strategische Analyse des Gesamtvermögens bietet das Haus die Finanz- und Erbfolgeplanung an.

Vielerlei Auszeichnungen und Top-Platzierungen in Wettbewerbsstudien bestätigen den Beratungsansatz

Orchestriert wird der gesamte Beratungsansatz durch die Relationshipmanager Wealth Management und den Kreditmanager Wealth Management. Produkt- und Lösungs-Know-how wird unterstützend vom Kompetenzzentrum Wealth Management abgebildet, das sich aus fachlichen Experten zusammensetzt. Diese bearbeiten in Zusammenarbeit mit konzerninternen und -externen Dienstleistern die fachlichen Kundenanfragen und gewährleisten das strategische Zielgruppen-

management. Sie unterstützen die Relationship Manager bei Bedarf vor Ort. Der Betreuungsprozess wird durch den Einsatz professioneller Tools unterstützt. Sie erlauben die Strukturierung und Optimierung sowie das Reporting in mehreren Assetklassen.

4. Die Aufgaben

Die Aufgaben im Einzelnen:

- Zusammenarbeit mit den Relationshipmanagern des Wealth Managements, um deren Kunden in puncto Kreditgeschäft zu betreuen
- Eigenständige Akquisition und Betreuung von mittelständischen Immobilienkunden, Projektentwicklern und privaten Investoren
- Laufendes Networking mit den verschiedensten Marktteilnehmern der Immobilienbranche, wie z.B. Konsortialbanken, Gutachtern und Maklern
- Generierung von Bankpartnern für Konsortialfinanzierungen
- Strukturierung und Vertrieb von Immobilienfinanzierungen gemäß der Kreditpolitik der Bank
- Aufbereitung von Finanzierungsanfragen zur internen Vorabstimmung. Erstellung von Term-Sheets und Verhandlungen mit Kunden bis zum Kreditvertragsabschluss

5. Die Anforderungen:

Die Anforderungen im Einzelnen:

- Sie verfügen über ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine Bankausbildung mit Schwerpunkt Kredit, ergänzt um fundiertes Immobilien-Know-how

- Langjährige und tiefgreifende Erfahrung in der Immobilienfinanzierung und sonstigen Kreditstrukturierungen
- Belastbare Kundenkontakte und Netzwerkpartner in Ihrem Akquisitionsgebiet, die einen und nachhaltigen Geschäftserfolg ermöglichen
- Selbständiges, strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten, gepaart mit Risikobewusstsein und unternehmerischem Denken und Handeln
- Hervorragender Kommunikator mit ausgeprägter sozialer Kompetenz und Verhandlungsgeschick, der extern und intern überzeugen kann

6. Das Angebot

Hochinteressante Aufgabe im Top-Betreuungsbereich von Wealth Management-Kunden und Immobilieninitiatoren bei einer erstklassig vernetzten, langfristig denkenden Bankadresse.

Das Angebot wendet sich an Personen jeden Geschlechts (m/w/d).

7. Ihr nächster Schritt

Wir bitten um Ihre Nachricht nach Erhalt der Positionsbeschreibung, ob Sie dieses Angebot weiterverfolgen möchten, damit die weitere Vorgehensweise bzw. ein persönlicher Gesprächstermin abgestimmt werden kann. Sollten Sie uns auf Basis der Informationen der Positionsbeschreibung Unterlagen zur Verfügung stellen, damit wir diese innerhalb des Projektes zielgerichtet bearbeiten können, nehmen Sie bitte in jeglicher Korrespondenz Bezug zur entsprechenden Positionsbeschreibung und willigen Sie bitte zum Schutz ihrer Daten folgender Einverständniserklärung zu:

„Hiermit willige ich ein, dass die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH meine Daten für inhaltlich zweckgebundene, und meinem Profil entsprechende, aktuelle und zukünftige Projekte und Projektinformationen speichert und nutzt. Dieses beinhaltet unter Umständen auch eine zielgerichtete und projektbezogene Weitergabe meiner personenbezogenen Daten an

Mandanten der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH. Meine Daten werden ausschließlich in diesem Zusammenhang verwendet. Gemäß Art. 7 Abs. 3 DSGVO kann ich die einmal erteilte Einwilligung gegenüber der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH jederzeit widerrufen. Dies hat zur Folge, dass die Datenverarbeitung, die auf dieser Einwilligung beruhte, für die Zukunft nicht mehr weitergeführt werden darf.“