

**Sales / Senior Sales (m/w) Large Corporate Clients in Baden-Württemberg
für Zins-, Währungs- / Commodity-Produkte
einer bedeutenden Bankadresse. Dienstsitz: Stuttgart /
Unser Zeichen: TLSC**

Mit einer Konzernbilanzsumme von über € 400 Mrd. sowie rund 13.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Konzern zählt unser Mandant als Universal- und Geschäftsbank zu den größten deutschen Kreditinstituten und global zu den „Top 50“.

Die Aufgaben:

- * Ausbau des etablierten Geschäftsfeldes in der Sales-Betreuung bedeutender Corporate Kunden aus Baden-Württemberg sowie Geschäftspotenzial-Optimierung bei weniger intensiven Kundenverbindungen für Zins- und Währungsprodukte sowie Commodities, einschließlich deren derivativer Produkte
- * laufende Optimierung des Beratungsansatzes im vorgenannten Kapitalesegment im Tagesgeschäft mit den vorgenannten Zieladressen sowie geschicktes Ausloten weiterer Chancen für intensivere/neue Kundenverbindungen
- * neben dem Fokus der direkten Entscheider-Kontakte mit großen Corporate-Kunden im regelmäßigen Beratungskontakt, enge Zusammenarbeit mit den Corporate-Firmenkundenbetreuern der Bank innerhalb Baden-Württembergs im Rahmen einer Kundenberatung im Generalisten- / Spezialistenansatz
- * intensive Kundenbedarfsanalyse über persönliche Kontakte, direkte Kundengespräche und/oder telefonische Beratung, je nach Beratungskomplexität, Intensität der Kundenbeziehung und individueller Bedarfssituation
- * Vertrieb der o.g Produkte über Telefon und elektronische Handelsplattformen sowie intensive Schnittstellen-Kooperation mit den für die Preisstellung zuständigen Handelskollegen oder weiterer Sales-Gruppen / -Kollegen im Hinblick auf mögliche Cross-Selling-Effekte

Die Anforderungen:

- * solide fachliche (Bank-) Ausbildung, Wirtschaftsstudium wünschenswert
- * Markt- und Produktkenntnisse, insbesondere im Zins- und Währungssegment im Kontakt zu großen Corporate-Kunden in Deutschland, idealerweise in Süddeutschland
- * Akquisitions- und Verhandlungsgeschick in Verbindung mit der Fähigkeit, auch komplexe Zusammenhänge klar und prägnant darzustellen
- * pragmatische, unternehmerische und saletrader-fokussierte Persönlichkeit in Verbindung mit einem in der Praxis erprobten, eloquenten Sales-Ansatz, mit persönlicher Standfestigkeit auch in sehr aktiven, großvolumigen trading Phasen
- * idealerweise bereits mehrjährig etablierte Senior-Sales-Kundenkontakte, gerne mit FX-Orientierung und/oder in innovativen Beratungsgebieten wie z.B. Commodities oder strukturierten Produkten

MJ CONSULT®
JUNGES & SCHÜLLER
UNTERNEHMENS- UND PERSONALBERATUNG GMBH
Frankfurt . London . Barcelona . Wien

- * ausgeprägte analytische Fähigkeiten sowie strategisches Denkvermögen, Kenntnisse der gängigen Frontoffice-, Büro-IT- bzw. Standard-Handelssysteme
- * hohes Engagement, Einsatzbereitschaft, Flexibilität und Belastbarkeit im anspruchsvollen Corporate Sales Trading sowie sicheres Auftreten auf Entscheidungsniveau bei guten Sprach-/Englischkenntnissen, eine weitere Fremdsprache wäre wünschenswert

Das Angebot:

- * adäquates Vergütungspaket aus fixen und variablen Bestandteilen
- * bankübliche Sozialleistungen eines bedeutenden Kreditinstituts
- * ein systemtechnisch adäquat ausgestatteter Arbeitsplatz sowie die Möglichkeit bei regionaler Kundenbetreuung ggf. auf ein Pool-Fahrzeug zurückgreifen zu können

Das Angebot wendet sich gleichermaßen an Damen und Herren.

Ihr Ansprechpartner:

Herr Thomas E. Schüller, Junges & Schüller Unternehmens- und Personalberatung GmbH,
Siemensstraße 14, 61352 Bad Homburg, Tel.: 06172 - 49998 - 0, Fax: 06172 - 49998 - 20,
email: team@mj-consult.de, Internet: www.mj-consult.de