

Salgsdirektør

Danmark, Færøerne og Grønland

BANKNORDIK

Vil du være med til at skabe en succes og sikre bankens fortsatte vækst på privatkundeområdet? Vi tilbyder nu en nyoprettet stilling som salgsdirektør med base i København men med fokus på vores tre markedsområder Danmark, Færøerne og Grønland.

Du kommer til at arbejde på tværs af koncernen med idéer og koncepter, hvor kunden er i centrum. Dit fokus skal være på den gode kundeoplevelse med henblik på at udvikle bestående kunder til ambassadørkunder samt tiltrække nye kunder.

Vi har ambitiøse mål i forhold til bankens fremtidige markedsandel, især i Danmark og i Grønland. Som vores nye salgsdirektør bliver du bannerfører på dette.

Dine succeskriterier

- øge bankens kendskabsgrad i markederne
- nå vores langsigtede målsætninger på kundetilgang samt salg
- forbedre kundeoplevelsen og dermed også kundetilfredsheden og -loyaliteten
- forankre koncernens kundefokus og salgsfokus hos kundevedtede ledere og medarbejdere
- identificere og udvikle nye muligheder, internt og eksternt, som kan understøtte kundeoplevelsen og salget
- planlægning og eksekvering af kampagner, marketingaktiviteter og kundearrangementer i samarbejde med øvrige enheder i banken
- afholdelse af regelmæssige salgs- og statusmøder med filialledere i alle lande
- styrke vores salgskultur i koncernen

Vi tilbyder

Du får et spændende job i en koncern med en ambitiøs vækststrategi i tre lande.

Du får rig mulighed for at få indflydelse på egen hverdag, da vi som en forholdsvis lille og flad organisation opererer med korte beslutningsveje.

Som salgsdirektør bliver du en del af ledergruppen for privatkundeområdet på alle markeder og med direkte personaleansvar for salgskonsulenterne i Danmark. Du refererer til bankens privatkundefunktion og får dermed en central placering i bankens organisation, tæt på øverste beslutningstagere.

Det primære arbejdssted er i København men med fokus på alle tre markedsområder. Derfor skal du være indstillet på en del rejseaktivitet og arbejdsdage i filialerne i alle lande.

Du...

- er ambitiøs, målrettet og vedholdende
- vil skabe vækst og går forrest som en del af holdet
- arbejder proaktivt og selvstændigt
- er en motiverende og inspirerende holdspiller
- er systematisk og struktureret
- kan udfylde rollen som salgstræner
- har en relevant faglig uddannelse og erfaring fra lignende stilling

Du er en stærk formidler i både skrift og tale og gennem dit gode humør og store engagement, evner du at skabe tætte relationer - internt såvel som eksternt.

Få mere at vide

Ønsker du yderligere oplysninger om stillingen, er du velkommen til at kontakte privatkundefunktion Turið F. Arge på telefon +298 230 678

Ansøgning

Send din ansøgning via **dette link**. Vi holder ansættelsessamtaler løbende og vil derfor gerne høre fra dig snarest muligt, dog senest den 24. februar 2017.

Om banken

BankNordik er en nordisk bank- og forsikringskoncern med aktiviteter i Danmark, Færøerne og Grønland og ca. 450 medarbejdere på tværs af landene. De seneste år er virksomheden ekspanderet betydeligt, og BankNordik er derfor inde i en spændende udvikling, som du nu har muligheden for at blive en del af.

Vores mission

"Vi gør det nemt for dig at træffe det rigtige valg" er den mission, som vi møder vores kunder med. Det er essentielt for os, at vores rådgivning tilfører kunderne værdi, så kunden føler sig bedre klædt på efter mødet end inden mødet med os. Vi har samtidig et ansvar i at sikre, at kunden altid har fuld forståelse for sin økonomi og vores rådgivning - dette afspejles i det eksterne slogan "Rådgivning, som alle kan forstå".