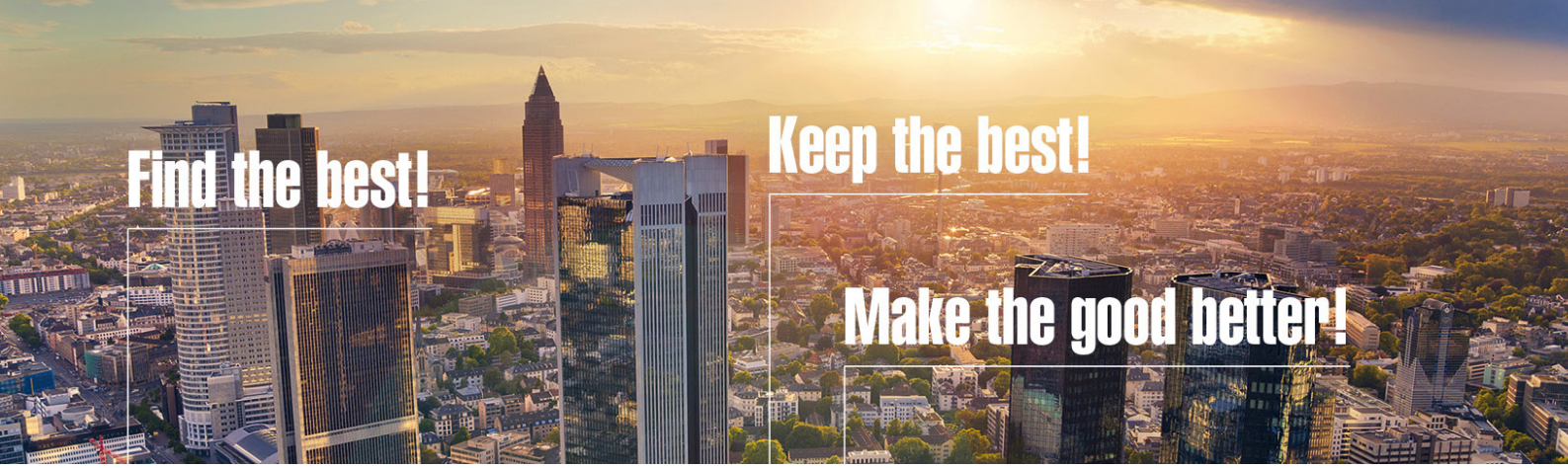

Vertriebsstarke Führungspersönlichkeit

Unser Mandant ist ein etabliertes Finanzinstitut mit Fokus auf die ganzheitliche Betreuung vermögender Privatkunden und Unternehmer. Das Haus verfolgt eine langfristig orientierte Strategie, die auf persönliche Beratung, Kontinuität und nachhaltiges Wachstum setzt.

Am Standort **Stuttgart** soll die Niederlassung weiter ausgebaut und in der Region als erste Adresse für Unternehmer und vermögende Privatkunden positioniert werden.

Niederlassungsleiter (m/w/d) - Private Banking | Unternehmerkunden (Mit Team)

Aufgaben:

- √ Fachliche und disziplinarische Führung der Niederlassung mit Verantwortung für Ergebnis, Wachstum und Qualität der Kundenbetreuung
- √ Aufbau, Entwicklung und Motivation eines leistungsstarken Teams aus Beratern und Spezialisten
- √ Eigenständige Betreuung und Akquisition ausgewählter vermögender Privatkunden und Unternehmerkunden
- √ Gezielter Ausbau des Kundenstamms durch aktive Netzwerkpflege zu Unternehmern, Beratern und Multiplikatoren in der Region
- √ Entwicklung ganzheitlicher Beratungslösungen für private und unternehmerische Vermögens- und Finanzierungsfragen
- √ Enge Zusammenarbeit mit internen Produkt- und Spezialistenbereichen zur Bereitstellung bedarfsgerechter Lösungen
- √ Steuerung der Niederlassung anhand von Vertriebs-, Ertrags- und Risikokennzahlen
- √ Sicherstellung der Einhaltung regulatorischer Anforderungen und interner Richtlinien
- √ Repräsentation der Niederlassung im regionalen Markt und Stärkung ihrer Positionierung

Profil:

- √ Langjährige Erfahrung im Private Banking und in der Betreuung von Unternehmerkunden, idealerweise in leitender Funktion
- √ Nachweisbare Vertriebserfolge und ein belastbares Netzwerk im Großraum Düsseldorf
- √ Ausgeprägte Führungskompetenz sowie Freude an der Entwicklung und Förderung von Mitarbeitenden
- √ Fundiertes Verständnis für die Anliegen von Unternehmern, Unternehmerfamilien und vermögenden Privatpersonen
- √ Breite Kenntnisse in Vermögensanlage, Finanzierung und ganzheitlicher Beratung
- √ Unternehmerisches Denken und Handeln mit hoher Ergebnisorientierung
- √ Souveränes, authentisches Auftreten und ausgeprägte Kommunikationsstärke
- √ Gute Kenntnis der regulatorischen Rahmenbedingungen im Bankgeschäft
- √ Abgeschlossenes Hochschulstudium, vorzugsweise mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt, oder vergleichbare Qualifikation
- √ Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Wenn Sie diese Aufgabe als eine spannende Herausforderung für Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung sehen, freuen wir uns von Ihnen zu hören. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen unter +49-6131- 240 65-11 oder cv.de@ryberg-consulting.com gerne zur Verfügung.

RYBERG-CONSULTING
Germany
Taunusstraße 67
DE-55118 Mainz
Tel: +49-6131–240 651 0
info.de@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Sweden
Pontonjärgatan 33
SE-112 37 Stockholm
Tel: +46-705-146071
info.se@ryberg-consulting.com

RYBERG CONSULTING
... makes companies better!

- Ryberg-Consulting ist für Sie der Richtige Partner, wenn Sie als Manager oder Spezialist den nächsten Karriereschritt machen möchten.
- Ryberg-Consulting ist in allen wichtigen Städten und Wirtschaftsregionen in Deutschland, Österreich, Schweiz und Schweden vertreten.
- Professionalität, Beratung und Diskretion sind für Ryberg-Consulting selbstverständlicher Wegbegleiter in dem Prozess.
- Bewerben Sie sich direkt auf diese Position oder initiativ unter cv.de@ryberg-consulting.com