

FUNCTIEPROFIEL

Relatiemanager /Adviseur Zakelijk (6 vacatures in regio noordoost)

‘helpen doelen en dromen van ondernemers te realiseren’



Standplaats: Adviseur Zakelijk/MKB segment

Groningen/Assen(1)

Enschede(1)

Apeldoorn/Doetinchem (3)

Standplaats: Relatiemanager/Grootzakelijk segment

Zwolle (1)

1. ING

ING behoort met ruim 9 miljoen particuliere en zakelijke rekeninghouders tot één van de grootste en meest gerenommeerde financiële dienstverleners van Nederland op het gebied van betalen, sparen, lenen, hypotheek en beleggen.

Business Banking

Business Banking van ING adviseert, faciliteert en financiert ondernemers. Van mkb'er tot internationaal opererend (familie)bedrijf, met standaard oplossingen waar dat kan en met een persoonlijke aanpak waar dat gewenst is. Ondernemers verwachten een gesprekspartner die hun branche kent. Die vragen en uitdagingen begrijpt. En die snapt waar prioriteiten liggen. Een bank die helpt doelen en dromen te realiseren.

Vacatures

Voor regio Noordoost Nederland zoekt ING Business Banking zes ondernemende adviseurs die uitstekend weten te 'levelen' met ondernemers op het terrein van groeiambities, business- en verdienmodellen en dit weten door te vertalen naar kansen en oplossingen.

Adviseur zakelijk (MKB segment)

Je werkt vanuit een advieskantoor, maar gaat ook regelmatig op bedrijfsbezoek bij MKB-ondernemers. Het gaat om ondernemingen met een omzet tot 20 mio en kredietfaciliteiten tussen 1 en 5 mio. Je hebt geen vaste klantenportefeuille, maar stapt in op transactiebasis. Je achterhaalt klantwensen en adviseert welke producten en diensten hierbij het beste passen. Hierbij is het zelfstandig afhandelen van kredietaanvragen een belangrijk onderdeel van je functie. Je signaleert kansen bij prospects en vergroot proactief de klantenkring. Binnen je kantoor maak je deel uit van een multidisciplinair team van circa 10 enthousiaste en gedreven collega's. Je rapporteert aan de rayondirecteur. ING zoekt nieuwsgierige en talentvolle medewerkers met ervaring in de financiële dienst- en kredietverlening met ontwikkelpotentieel en leerbereidheid om een groeipad te volgen.

Relatiemanager (Grootzakelijk segment)

Voor de vacature met standplaats Zwolle werk je voor grootzakelijke relaties in de sector Industry in Noordoost Nederland, aan de bovenkant van de zakelijke markt. Ondernemingen met een complexe product- en adviesbehoefte. De grootzakelijke markt behelst veelal familiebedrijven van mid corporate tot beursgenoteerd, vaak ook internationaal actief, met een omzet vanaf 20 mio en financieringsaanvragen vanaf 5 mio. Je onderhoudt actief contact met bestaande klanten en bent verantwoordelijk voor acquisitie van nieuwe klanten. Je positioneert jezelf als expert bij de klant en treedt op als deskundig en 'senior' gesprekspartner. Je werkt vanuit een Client Service Team (11 collega's) met verschillende disciplines waarmee je samen de verantwoordelijkheid neemt om klantverwachtingen te overtreffen. Dat varieert van het communiceren over trends en marktonwikkelingen tot op productieniveau de beste dienstverlening aanbieden. Je rapporteert aan de sectordirecteur. Voor deze positie wordt een collega gezocht met minimaal vijf jaar ervaring als relatiemanager, opgedaan in de bancaire sector.

Naar de website: <https://www.ing.nl/zakelijk/index.html>
<https://www.ing.jobs/nederland/home.htm>

2. FUNCTIE

Je bedient ondernemers in jouw rayon, dan wel regio, en beweegt je actief in relevante netwerken. Je bent het gezicht van ING in de lokale zakelijke markt of sector en samen met je team doe je er alles aan om de positie van ING als huisbankier voor ondernemers verder te versterken. Samen maakt dit team zich sterk om met een persoonlijke, eerlijke en open benadering in te spelen op de klantwensen en zo klanten optimaal te begeleiden om succesvol te zijn. Ook heb je een belangrijke rol in het proactief binden van nieuwe zakelijke klanten aan ING. Hiervoor ga je samenwerkingen aan met collega's van andere ING-afdelingen.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Je achterhaalt klantwensen en adviseert welke producten en diensten hierbij het beste passen.
- Je signaleert kansen bij prospects en vergroot proactief de klantenkring van ING.
- Je bent het gezicht van ING door actief je interne en externe netwerk te onderhouden, uit te bouwen en daarmee zichtbaar te zijn in de lokale markt.

4. PROFIEL

Je bent een enthousiaste commerciële professional met de drive om ambities te realiseren. Je hebt interesse in nieuwe trends en economische ontwikkelingen en je bent in staat om deze te vertalen naar je directe werkomgeving. Daarbij kun je uitstekend zelfstandig werken, maar ben je ook een echte teamspeler die samen met collega's doelstellingen realiseert. Maar boven alles ben je zeer marktgericht, wil je in alle opzichten de beste dienstverlening aan zakelijke klanten bieden en beschik je over de persoonlijkheid en deskundigheid om ondernemers aan je te binden en de dienstverlening aan klanten verder te verbreden.

- HBO werk- en denkniveau;
- Uitstekend cijfermatig inzicht;

- Kennis van businessanalyses;
- 5 jaar aantoonbare ervaring in de zakelijke/financiële dienstverlening waarbij je kennis van acquisitie hebt opgedaan en commerciële successen hebt behaald;
- Ervaring op het vlak van zakelijke kredietverlening is een must;
- Woonachtig in het rayon.

5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Ondernemend
- Zelfstartend
- Nieuwsgierig
- Balans tussen gedrevenheid en plezier
- Teamplayer
- Netwerker
- Communicatieve skills

6. ING BIEDT JOU

Een baan vanaf 36 uur per week en een uniek aanbod dat past in de tijd van nu. ING houdt rekening met jouw thuissituatie én je ambities en helpt je om werk en privé op elkaar af te stemmen. Bijvoorbeeld door de bijzondere verlofregelingen.

Voordelen van het werken bij ING zijn:

- een salaris, afgestemd op jouw kwaliteiten en ervaring;
- een Bijdrage Individueel Sparen (BIS), 3,5% van je bruto jaarsalaris;
- 8% vakantiegeld;
- een 13e maand;
- flexibele werktijden en de mogelijkheid om thuis te werken;
- een vergoeding voor de gemaakte reiskosten of een leaseauto;
- 24 vakantiedagen bij een 36-urige werkweek. Werk je 40 uur per week, dan krijg je 27 vakantiedagen;
- pensioenopbouw;
- persoonlijke groei en uitdagend werk met oneindig veel mogelijkheden om je ambities waar te maken.



CONTACT

Voor informatie kun je contact opnemen met:

Marion Dijksterhuis
Senior consultant
06 - 22603850

Marion.dijksterhuis@beljonwesterterp.nl

Greetje Jakobs
Senior consultant
06 - 50221272

Greetje.jakobs@beljonwesterterp.nl