

# Head (m/w/d) of Corporate & FX Coverage - Sales Facilitation Management

Référence : 46828131

Festanstellung | Deutschland | International Banking

- Datum der ersten Veröffentlichung : 09/11/2026
- Ort : Deutschland
- Tätigkeitsfeld : International Banking
- Vertragsart : Festanstellung
- Standort der Position : Frankfurt am Main

## Beschreibung des Unternehmens

Die ODDO BHF SE zählt zu den führenden Adressen der unabhängigen Privatbanken Deutschlands. Unsere Kunden sind sehr vermögende Privatanleger, vorwiegend mittelständische Unternehmen sowie institutionelle Investoren. Wir haben uns der professionellen und individuellen Beratung verschrieben. An unsere Mitarbeiter stellen wir die hohe Anforderung, dass sie mit ihrem Arbeitsbeitrag und ihrer Persönlichkeit dieser Maxime entsprechen.

## Stellenbeschreibung

Aufgaben

- Disziplinarische und fachliche Führungsverantwortung eines Corporate-Coverage-Teams in der Abteilung Sales Facilitation Management mit Fokus auf europäische Corporates
- Betreuung der Corporates (inkl. Exporteure/Handelsunternehmen) im Tagesgeschäft in enger Abstimmung mit den Firmenkundenberater
- Unterstützung bei Kunden-/Marktpotentialanalysen (Recherche, Aufbereitung und systemseitige Pflege von Informationen) im Bestands- und Akquisitionsportfolio
- Vor- und Nachbereitung von Kundenbesuchen und -meetings sowie Erstellung von Adressaten gerechten Produktinformationen sowie Mitwirkung bei Marketingmaterialien
- Begleitung der Akquisitions- und Kundenannahmeprozesse sowie Erstellung von Kreditanträgen/-verträgen
- Unterstützung bei der Identifizierung und Realisierung von Wachstumspotentialen sowie Cross-Selling (bspw. Exportgeschäfte, ECA-gedeckte Finanzierungen)
- Enge Zusammenarbeit mit den angrenzenden Abteilungen (Sales Units, FX, EFS, TPDM) sowie den Backoffice-Einheiten
- Begleitung der Kundenberater bei Geschäftsterminen und bei Teilnahmen an Konferenzen und Veranstaltungen (optional)
- Mitarbeit und Übernahme von Verantwortung für Projektaufgaben
- Aktives Sales Controlling in Form von Analyse und Überwachung der Kundenaktivitäten (z.B. Produktanalysen) unter Risiko-/Compliance- und Sales-Gesichtspunkten
  • Repräsentation des Teams gegenüber Management, internen Stakeholdern und Kunden durch sicheres, interkulturell kompetentes Auftreten

# Anforderungsprofil

Anforderungen

- Mehrjährige Erfahrung im internationalen Bankgeschäft, idealerweise in Trade Finance, Payment & Accounts, Corporate oder Emerging Markets Coverage
- Nachgewiesene Führungs- oder Koordinationserfahrung, z. B. als Team Lead, Senior Relationship Manager, Projektleiter/in oder fachliche Führungskraft
- Gutes Verständnis von KYC, AML, Sanktionen, Länder-, Banken- und Reputationsrisiken sowie 1st-Line-of-Defence-Verantwortlichkeiten
- Ausgeprägte Kommunikations- und Schnittstellenkompetenz im Umgang mit Kunden, Management und anderen internen sowie externen Stakeholdern
- Analytische Stärke und sicherer Umgang mit Kunden-, Branchen-, Markt- und Transaktionsdaten zur Ableitung konkreter Geschäfts- und Steuerungsimpulse
- Hohe interkulturelle Kompetenz, souveränes Auftreten und Freude an der Zusammenarbeit mit internationalen Kunden und Teams
- Hohe Digitale Affinität, sehr gute MS-Office-Kenntnisse sowie die Fähigkeit, AI-gestützte Anwendungen sinnvoll und weiterentwickelnd einzusetzen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Sprachen sind von Vorteil
- Ausgeprägtes Organisationstalent und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Präzision, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Kommunikationskompetenz und Teamfähigkeit

Ansprechpartnerin

Frau Anja Göttinger