



Sales Associate (m/w/d) Sales Facilitation Management

Référence : 42197050

Festanstellung

Deutschland

International Banking

✓ Datum der ersten Veröffentlichung : 10/04/2025

✓ 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

- Sie werden Teil des Teams Sales Facilitation Management, das als Kompetenzzentrum für International Banking spezifische Themengebiete ein wichtiger, integraler Bestandteil der Ablauforganisation darstellt. Dabei agieren Sie als wichtige interne und externe Schnittschnelle zwischen Kunden und Backoffice-Einheiten.
- Sie sind zuständig für die Betreuung unserer Korrespondenzbanken in Emerging Markets sowie exportorientierten Firmenkunden in Europa im Tagesgeschäft entlang des Customer-Life-Cycles.
- Sie unterstützen aktiv beim Vertrieb von kurz- und langfristigen Außenhandelsfinanzierungen (Akkreditiv-/Garantiegeschäft, ECA-gedekte Finanzierungen, Zahlungsverkehr).
- Die Erarbeitung von makroökonomischen und politischen Analysen für Bestands- und Zielmärkte (Länderrisikobewertungen-/vorlagen für Emerging Markets) sowie die Recherche und Aufbereitung von Informationen über Bestands- und Neukunden (z.B. für Kreditrisikobewertungen-/vorlagen, Reisevorbereitung) zählen zu Ihren Aufgabengebieten.
- Darüber hinaus begleiten Sie die Akquise- und Kundenannahmeprozesse.
- Sie erstellen adressatengerechte Produktinformationen- und schulungen und wirken bei der Gestaltung von Marketingmaterialien und -aktivitäten mit.
- Sie begleiten die Regional Manager und Exportmanager auf Kundenterminen und Geschäftsreisen in die jeweilige Region und nehmen an Konferenzen und Veranstaltungen teil.
- Die stetige Weiterentwicklung des Geschäftsbereiches ist uns sehr wichtig, daher übernehmen Sie als Center of Competence auch Verantwortung für Projektaufgaben (z.B. ESG, Digitalisierung, Marketing-Initiativen).
- Durch Ihr aktives Sales Controlling in Form von Analyse und Überwachung der Kundenaktivitäten (z.B. Produktanalysen) unter Risiko-/Compliance- und Sales-Gesichtspunkten wenden Sie Risiken ab und zeigen Geschäftspotentiale auf.

Anforderungsprofil

Anforderungen

- Sie haben Ihre Bankausbildung oder Hochschulabschluss mit finanzwirtschaftlicher und/oder internationaler Ausrichtung erfolgreich abgeschlossen und punkten mit ersten Praxiserfahrungen im Umfeld von Banken und Finanzdienstleistern, idealerweise mit Auslandsbezug (Handels- und Exportfinanzierung, Dokumentengeschäft).
- Der Umgang mit Kunden in Emerging Markets bereitet Ihnen Freude und Sie sind offen gegenüber fremden Kulturen.
- Neben Ihrer zuverlässigen, lösungsorientierten und selbstständigen Arbeitsweise zeichnen Sie sich durch eine hohe Einsatzbereitschaft, Flexibilität, Teamgeist und digitale Affinität aus.
- Ihre sehr guten Kenntnisse in Deutsch, Englisch und in weiteren Fremdsprachen (idealerweise Französisch und Russisch) runden Ihr Profil ab.
- Analytischen sowie konzeptionelles Denken zählen zu Ihren Stärken.
- Mit MS-Office-Anwendungen (Excel, Word, PowerPoint) sind Sie bestens vertraut.
- Sie haben Spaß am Arbeiten in einem international geprägten Team in einem dynamischen Arbeitsumfeld.

Ansprechpartnerin

Frau Anja Göttinger