

Corporate Banker Agri Melkveehouderij en Akkerbouw

Beschrijving

Onze opdrachtgever is een grootbank met een marktaandeel van ongeveer 12% in de agrarische sector. Deze bank kenmerkt zich door een grote klantgerichtheid en heeft ambities om in de Agribusiness nog verder te groeien in Nederland. De adviseurs zijn betrokken en hebben kennis van de sector. Hierdoor zijn deze gedegen gesprekspartners van de klant en dit is te merken door een hoge klanttevredenheid.

Functieomschrijving

Corporate Banker Agri Melkveehouderij en Akkerbouw

In het kort

Food & Agri (A&F) bestaat uit de sectoren Food en Agrarisch. Binnen de sector Agrarisch is een aantal functies beschikbaar als Corporate Banker Agri voor de sector Melkveehouderij en Akkerbouw in Noord Nederland (Friesland, en Flevoland).

Als Corporate Banker bedien je jouw eigen portefeuille met agribusiness klanten met een omzet tot EUR 100mio. Je bent hét gezicht binnen de sector en streeft naar een duurzame lange termijn relatie met onze klanten. Je optimaliseert de resultaten van je klantenportefeuille onder meer door middel van actieve acquisitie en verdere cross- en deepselling. De agrarische sector is volop in transitie en onze opdrachtgever wil daar een stimulerende en faciliterende rol bij spelen. Het begeleiden van hun klanten in hun transitie naar een duurzame bedrijfsvoering en bestendig verdienmodel is een fundamenteel onderdeel in jouw strategisch account plan. Hierbij staan de belangen van jouw klanten centraal, waarbij je een zorgvuldige afweging maakt tussen alle betrokken stakeholders.

Wil je graag actief zijn bij grotere klanten in de Agrarisch sector? Waar denk jij aan bij een volgende stap? Maak werk van je doelen en ontwikkel je zowel professioneel als persoonlijk. Vertel ons jouw verhaal. Wij zijn benieuwd!

Je werk

Je belangrijkste verantwoordelijkheid: de klanten ondersteunen in het realiseren van hun strategische doelen. Geen probleem voor jou, als spil in het web van het Client Service Team (CST) en dealteam. Je beheert een portefeuille van zo'n 60 klantcomplexen. Door frequent contact, strategisch meedenkwerk en jouw kennis van onze producten en de sector, bied je hen altijd een oplossing op maat – hoe complex ook. Hierbij houd je voortdurend hun (lange termijn)behoeften in het oog, en weeg je die zorgvuldig af tegen de belangen van de bank. Het strategisch klantgesprek vormt de basis van jouw relatie met de klant waarbij je niet alleen naar de onderneming kijkt maar ook naar de belangen van de ondernemers en hun gezinnen.

Verder blijf je jouw portefeuille uitbouwen, onder meer door verbreding en verdieping van de dienstverlening onder bestaande klanten. Binnen je portefeuille houd je klanttevredenheid, rendement, risicobeheer en marktaandeel scherp in de gaten; waar nodig stuur je bij. Met interesse volg je de ontwikkelingen en

Werkgever

Agroflex

Type dienstverband

Voltijds, Deeltijds

Werklocatie

Friesland, Groningen

Geplaatst op:

6 november 2023

actualiteiten in de agrarische sector en denk je constant na over de invloed ervan op je klanten en de bank. En je (sectorale) kennis? Die vergroot je actief, net zoals je netwerk in de sector.

Onze opdrachtgever omarmt haar purpose "Banking for Better, for generations to come" door ook met haar klanten een actieve dialoog te voeren over verduurzaming, de energie transitie en het Europese en Nationale landbouwbeleid. Een intrinsieke motivatie op dit onderwerp vinden wij zeer belangrijk.

Je profiel

Je leeft onze cultuurprincipes en draagt ze uit naar klanten en collega's: Care, Courage en Collaboration. Je bent klantgericht, gedreven om te vernieuwen en verbeteren, en hebt als ondernemer binnen de bank oog voor commerciële kansen én risico's. De agrarische sector en de klanten hebben voor jou geen geheimen. Je bent een teamspeler en dus bereid om je aan te passen voor de teamprestatie. Samenwerken met anderen? Vanzelfsprekend!

Denk je dat je dit bij je past? Check je profiel:

- HBO/ WO werk- en denkniveau.
- Klantgericht werken, met een sterke focus op teamwork
- Minimaal 3-10 ervaring in de zakelijke financiële dienstverlening.
- Kennis van zakelijke kredietverlening en riskmanagement en ervaring met (complexe) financieringsconstructies.
- Kennis van actuele maatschappelijke-, economische- en overige ontwikkelingen binnen de relevante sectoren, de structuur en organisatie ervan, de marktpartijen en relevante wet- en regelgeving.
- Ervaring met commerciële processen en technieken, klantenprofielen, kansen herkennen en benutten.
- Een goede beheersing van de Nederlandse taal is vereist (omdat je klantenportefeuille bestaat uit Nederlandse klanten).

Inschaling in salarisschaal vindt plaats op basis van ervaring en relevante kennis

Geboden

Onze opdrachtgever biedt een mooie uitdagende baan in een gezellig team dat in een goede sfeer mooie prestaties weet neer te zetten. Je krijgt de ruimte om het beste uit jezelf te halen, flexibel te werken en te groeien zowel persoonlijk als in je werk. Het team wordt gedreven door passie voor en kennis van de Agrarische- en Foodsector

Interesse

Stuur je CV naar info@agroflex.nl of solliciteer via de website van www.agroflex.nl

Informatie:

Voor meer informatie over deze vacature, kan je contact opnemen met:

André Bouwkamp van Agroflex BV

Tel: 085-4018171

Mobiel:(06) 125 535 33

Email: andre.bouwkamp@agroflex.nl