

AGRI Relationship Manager – Sucursalele: Voluntari, Pitesti

Responsabilitati:

- Identifica oportunitati si intocmeste planuri de atragere a clientelei, organizeaza vizite periodice la potentiali clienti din area AGRI si urmareste si solicitarile nefinalizate;
- Indeplineste obiectivele de vanzari trimestriale stabilite;
- Promoveaza, structureaza, negociaza, prezinta clientilor existenti / potentiali oferte scrise referitoare la produsele si serviciile Bancii;
- Elaboreaza strategii de marketing, evolutia diferitelor sectoare de activitate, activitatea, produsele si serviciile concurentei (sectorul financiar-bancar);
- Analizeaza piata pentru a identifica segmentele profitabile in care activitatea bancii ar trebui sa se extinda si propune dezvoltarea de produse noi, contribuind la finalizarea / modificarea strategiei Bancii privind persoanele juridice;
- Asigura cresterea vanzarilor de produse si servicii destinate clientilor persoane juridice in cadrul segmentului AGRI;
- Identifica, dezvolta si ofera consiliere financiara clientilor,propune solutia bancara optima pentru nevoile acestora;
- Ofera suport clientilor in toate tranzactiile importante;
- Periodic elaboreaza rapoarte pentru fiecare client si ofera recomandari superiorului direct;
- Comunica clientilor modificarile facute privind dobanzile pentru credite si depozite, modificarile privind comisioanele, tendintele pietei, oferind informatii privind cursul de schimb zilnic si ofera consultanta;
- Urmareste sa-si imbunatateasca in permanenta cunostintele despre activitatea de creditare, proceduri si politici bancare, legislatia in vigoare;

Cerinte:

- Studii superioare economice
- Experienta de minim 2 ani intr-o pozitie similara in sistemul bancar;
- Foarte buna cunoasterea a sectorului de business AGRI din aria alocata;
- Cunostinte de analiza financiara;
- Cunostinte legate de tehnici de vanzare si de relationare cu clientii (evaluarea necesitatilor clientilor, indeplinirea standardelor de calitate pentru serviciile oferite, abordarea personalizata, etc.);
- Capacitate de analiza si sinteza;
- Capacitate de comunicare si negociere;
- Cunoasterea legislatiei, produselor si serviciilor bancare;
- Competente in analiza riscului in activitatea de creditare;