

Manager Relatii IMM – Sucursala Constanta

Responsabilitati:

- Identifica oportunitati si intocmeste planuri de atragere a clientelei, organizeaza vizite periodice la potentiali clienti 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 segmentelor vizate si initiaza vanzari in sistem cross-selling a produselor si serviciilor banci pentru clientii persoane juridice si persoane fizice;
- 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 4 ani intr-o pozitie similara in sistemul bancar;
- 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.);
- Cunoasterea sectorului de business IMM
- Capacitate de analiza si sinteza
- Capacitate de comunicare si negociere;
- Cunoasterea legislatiei, produselor si serviciilor bancare
- Competente in analiza riscului in activitatea de creditare