

Retail Relationship Manager – Vasile Lascar Bucuresti

Activitatile principale specifice postului includ cresterea vanzarilor prin atragerea si administrarea clientilor persoane fizice in portofoliul sucursalei, oferirea de produse adaptate, servicii de inalta calitate si consiliere financiara acestora

Responsabilitati

- Atingerea targetului trimestrial stabilit de catre banca, atragerea clientilor/persoane fizice
- Promovarea, structurarea, negocierea si prezentarea clientilor existenti / potentiali, a produselor si serviciilor Bancii
- Asigura cresterea vanzarilor de produse si servicii destinate clientilor persoane fizice in cadrul segmentelor vizate si initiaza vanzari in sistem cross-selling a produselor si serviciilor bancii 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 existente privind dobanzile pentru credite si depozite, modificarile privind comisioanele, tendintele pietei, oferind informatii privind cursul de schimb zilnic si ofera consultanta.

Cerinte

- Studii superioare, de preferat economice
- Experienta bancara de minim 2 ani
- Experienta de vanzare, de preferat intr-o institutie bancara
- Cunostinte de nivel avansat a segmentului retail a pietei bancare din Romania
- Cunostinte bune de limba engleza
- Cunoasterea pachetului MS Office (in special Word si Excel)
- Bune abilitati de lucru in echipa si de comunicare, colaborare