



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

Einsatzgebiet: Private & Corporate Banking

Arbeitszeit: Vollzeit

Vertragsart: unbefristet

Standort: Münster

CHALLENGE YOURSELF: Sie möchten Ihre persönliche Entwicklung und berufliche Laufbahn aktiv mitgestalten? Dann sind Sie bei uns richtig! Hauck Aufhäuser Lampe ist eine innovative und unabhängige Privatbank, die auf eine über 226-jährige Tradition zurückblickt. An unseren Standorten in Deutschland, Luxemburg, Großbritannien, Irland und der Schweiz wirken wir mit rund 1.400 Kolleg:innen gemeinsam für den Erfolg unserer Privat- und Unternehmerkunden, institutionellen Anleger sowie unabhängigen Vermögensverwalter - in den Geschäftsbereichen Asset Management, Asset Servicing, Financial Markets, Investment Banking und Private & Corporate Banking. In unserer täglichen Arbeit gehen Tradition, Innovation und Internationalität Hand in Hand. Dabei agieren wir in kleinen Teams mit vielfältigen Gestaltungsspielräumen für jeden Einzelnen.

Relationship Manager (m/w/d) Private & Corporate Banking

Geben Sie der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank Ihr Gesicht und Ihre Stimme, indem Sie als Persönlichkeit die Werte von Hauck Aufhäuser Lampe repräsentieren: Sie beraten als Relationship Manager (m/w/d) partnerschaftlich, schaffen und wahren Vertrauen, liefern exzellente Lösungen und gehen innovative Wege. Bringen Sie Ihre gesamte Erfahrung ein und verstärken Sie unser Private & Corporate Banking am Standort Münster.

Aufgaben:

- Sie beraten und betreuen vermögende Privatkunden, mittelständische Unternehmen und Unternehmer
- Sie sind erster Ansprechpartner (m/w/d) für die individuelle und nachhaltige Finanz- und Vermögensplanung Ihrer Kunden
- Sie orientieren sich ausschließlich am Kundeninteresse: Im strategischen Dialog beraten Sie persönlich, unabhängig und ganzheitlich
- Sie schaffen mit Ihrer Haltung als vertrauensvoller, verbindlicher Partner des Kunden die erfolgreiche Grundlage für langfristige Beziehungen
- Sie denken und handeln unternehmerisch sowohl für Ihre Kunden als auch für die Bank
- Sie sind als Trusted Advisor erster Ansprechpartner (m/w/d) für Ihre Kunden und beziehen Spezialisten aus unseren Fachteams gezielt mit ein
- Sie überzeugen Neukunden und entwickeln neue Ideen für die Kundengewinnung

Anforderungen:

- Sie haben eine Bankausbildung abgeschlossen und sich fundiert weitergebildet: über ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder idealerweise die Zusatzqualifikation als Certified Financial Planner
- Sie verfügen über Erfahrung in der Finanz- und Nachfolgeplanung sowie der Beratung vermögender Privatkunden
- Sie sind im Idealfall mit der Verbindung von Unternehmen, Vermögen und Familie vertraut und können entsprechende Potenziale im Cross-Selling nutzen
- Sie sind idealerweise in der Region sehr gut vernetzt und kennen die Besonderheiten des regionalen Marktes
- Sie sind eine Persönlichkeit mit Empathie für unsere anspruchsvollen Kunden
- Sie haben Freude an der aktiven Neukundenansprache
- Sie treten gewandt und sicher auf und schätzen die eigenständige Arbeit in einem hochqualifizierten Team
- Persönlich zeichnen Sie Ihre ausgeprägten analytischen Fähigkeiten, Ihre Kommunikationsstärke sowie Ihre Eigeninitiative und Leistungsorientierung aus

Wir bieten:

- Vielseitige und anspruchsvolle Aufgaben in einem international agierenden Privatbankhaus
- Dynamisches Umfeld in einer schnell wachsenden, agilen und teamorientierten Organisation
- Zahlreiche interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten
- Platz für viel Eigeninitiative und Kreativität

Sie sind interessiert?

Lassen Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (ggf. Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) an folgende Email-Adresse zukommen:

bewerbung@hal-privatbank.com

Ansprechpartner:

Michèle Ruf

0211/4952-638

