HODEL & PARTNER
search.find.connect
Nürenbergstrasse 5 CH-8037 Zürich +41 44/361 31 31 www.hodelpartner.ch

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Fach- und Führungskräfte unterstützen wir Stellensuchende seit 40 Jahren bei ihrer beruflichen Neuorientierung. Nutzen Sie unser umfangreiches Netzwerk und unsere langjährige Expertise, um attraktive Karrierechancen bei führenden Arbeitgebern zu entdecken.

Für unseren Kunden suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die ihre Marktkenntnisse, ihr Netzwerk und ihre Beratungskompetenz als

Senior Private Banker/in Unternehmerkunden 80–100%

gezielt einsetzen möchte, um bestehende Beziehungen weiterzuentwickeln und neue Unternehmerkunden zu gewinnen.

Ihre Herausforderung – Ihr Markt, Ihre Möglichkeiten

- **Unternehmerkunden gewinnen:** Sie erschliessen gezielt neue Marktpotenziale, nutzen Ihr bestehendes Netzwerk und gewinnen anspruchsvolle Unternehmerpersönlichkeiten als langfristige Kunden.
- **Individuell beraten:** Sie erkennen die persönlichen, unternehmerischen und finanziellen Bedürfnisse Ihrer Kunden und entwickeln gemeinsam mit ihnen massgeschneiderte, ganzheitliche Lösungen.
- **Beziehungen nachhaltig entwickeln:** Sie bauen Ihr Kundenportfolio kontinuierlich aus, stärken bestehende Kundenbeziehungen und schaffen langfristigen Mehrwert.
- **Möglichkeiten unternehmerisch nutzen:** Sie setzen Ihre Marktkenntnisse, Ihre Ideen und Ihren persönlichen Beratungsansatz eigenverantwortlich ein und gestalten Ihren Erfolg aktiv mit.
- **Spezialisten gezielt einbinden:** Sie arbeiten eng mit internen Fachspezialisten zusammen, um auch komplexe Kundenanliegen kompetent und umfassend abzudecken.

Ihr Profil – erfahren, vernetzt und unternehmerisch

- Sie verfügen über langjährige Erfahrung im Private Banking und haben erfolgreich ein Marktgebiet, ein Kundensegment oder ein anspruchsvolles Kundenportfolio aufgebaut und weiterentwickelt.
- Sie besitzen ein etabliertes Netzwerk im Kreis vermögender Privatpersonen und insbesondere von Unternehmerkunden.
- Sie überzeugen durch einen nachweisbaren Akquisitionserfolg und eine ausgeprägte Fähigkeit, nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen.
- Sie verstehen die Bedürfnisse einer anspruchsvollen Kundschaft, denken ganzheitlich und entwickeln gerne individuelle Lösungen.
- Sie handeln eigenverantwortlich, erkennen Marktchancen und übernehmen gerne die Initiative.
- Sie schätzen ein Umfeld, in dem persönliche Verantwortung, kurze Entscheidungswege und unternehmerischer Freiraum gelebt werden.

Ihre Perspektiven

- In dieser Rolle finden Sie ein Umfeld, in dem Ihre Persönlichkeit, Ihre Erfahrung und Ihre unternehmerischen Fähigkeiten zählen. Sie profitieren von individuellen Anlagemöglichkeiten, der Unterstützung hochqualifizierter Spezialisten und Freiraum für Ihre eigene Marktbearbeitung.
- Sie erhalten die Möglichkeit, Ihre Kundenbeziehungen langfristig zu entwickeln, Ihre Marktchancen selbstbestimmt zu nutzen und Ihre persönliche Erfolgsgeschichte in einem erfolgreichen Institut mitzugestalten.

Arbeitsort: Zentralschweiz oder Ostschweiz

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Anschreiben, Lebenslauf sowie alle relevanten Zeugnisse und Diplome) als PDF per E-Mail. Wir garantieren absolute Vertraulichkeit im gesamten Auswahlprozess.

Bitte bewerben Sie sich hier:
rene.hodel@hodelpartner.ch

Weitere spannende Jobangebote finden Sie auf unserer Webseite www.hodelpartner.ch