

ACCOUNTMANAGER

Wij zijn NIBC Direct, een levendige bank in een wereld vol mogelijkheden. Met een sterke 'Think Yes' mentaliteit en beide benen op de grond blijken we keer op keer meer te bereiken dan verwacht. Met die instelling veranderen we muren in deuren, die ons keer op keer toegang geven tot verrassende mogelijkheden en oplossingen voor medewerkers en klanten.

Met dit frisse optimisme benaderen we ook onze klanten. Bij ons is ieders mening welkom en iedereen benaderbaar. Je wordt begroet met een glimlach en je kunt rekenen op 100% aandacht. Medewerkers van NIBC Direct herkennen zich namelijk in de persoon die de klant is: ondernemend en optimistisch. NIBC Direct hypotheek is het snelst groeiende onderdeel binnen NIBC Retail Banking. NIBC Direct wil het verschil maken voor haar klanten en distributiepartners. Dit impliceert een excellente klant- en intermediairbediening.

Binnen afdeling Marketing, Communicatie & Sales zijn we voor het team op zoek naar een "Sales Succes Manager". Zit commercieel management in jouw bloed? Ben je in staat om de sales organisatie in een hogere versnelling te krijgen door het ontwikkelen van insights? Dan hebben we een uitdaging voor je!

Wat ga je doen?

De functie van Accountmanager Hypotheken is een brede rol met veel uitdagingen. Het is daarom van belang dat je de hypotheekmarkt en de financiële wereld om je heen goed kent. Je bent op de hoogte van de wijze waarop hypotheek in Nederland worden gedistribueerd. Daarnaast weet je voldoende van wet- en regelgeving, het hypotheekproces en de ontwikkelingen in de markt om een goede gesprekspartner van het intermediair te zijn. Je bent ook in staat om, soms complexe, acceptatievraagstukken te doorgronden en met het intermediair hierover van gedachten te wisselen. Bij voorkeur beschik je over een netwerk binnen de intermediaire distributie.

Op basis hiervan heb je een duidelijke visie op de markt en ben je in staat het gesprek aan te gaan met het intermediair en het intermediair enthousiast te maken voor een actieve samenwerking met NIBC Direct.

De focus in de functie ligt in eerste instantie op het bezoeken en (re)activeren van het intermediair dat al een samenwerking met NIBC Direct heeft. Het is hierbij vooral van belang te onderzoeken waar de behoefte van het intermediair en haar klanten ligt. Daarnaast deel je informatie over het product, dienst en de mogelijkheden bij NIBC Direct. Je bouwt aan een goede samenwerkingsrelatie zodat NIBC Direct goed "tussen de oren" zit.

Natuurlijk omvat de functie nog veel andere aspecten zoals het bijdragen aan (strategische) projecten, het geven van presentaties en tal van activiteiten die bijdragen aan het continue verbeteren van onze dienstverlening.

De regio waarvoor wij iemand zoeken betreft primair Noord Holland. Het heeft onze voorkeur dat je niet te ver hoeft te reizen om de intermediairs te kunnen bezoeken.

Wat bieden we jou?

NIBC is ambitieuze omgeving waar we dagelijks streven naar het creëren van een fantastische plek om in te werken. Een plek waar jij je veilig en tegelijkertijd voldoende uitgedaagd voelt om het beste uit jezelf te halen, en jezelf kunt zijn! Verder mag je bij ons onderstaande benefits verwachten:

- Een jaarlijks employability budget – naast het budget voor je professionele en rol gerelateerde ontwikkeling- volledig te besteden aan je persoonlijke ontwikkeling.
- Met ons Grow to Make a Difference-programma is elke collega in de lead voor zijn of haar inhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling; continu feedback geven en ontvangen is hierin essentieel.
- Hybride werken: flexibel werken, in afstemming met je team, wat leidt tot een betere performance, efficiëntie en een gezonde werk/privé-balans.

- Een omgeving waarin je wordt uitgedaagd initiatief, lef en een ondernemende mentaliteit te tonen.
- Een goed salaris, uitstekend pensioen en 31 vakantiedagen die je niet hoeft te registreren.

Wat vragen wij?

- Je hebt aantoonbaar ervaring op het gebied van hypotheke, specifiek binnen accountmanagement/ relatiemanagement, advies, acceptatie of een vergelijkbare rol.
- Als persoon breng je energie en enthousiasme. Je zit vol met goede ideeën en je bent hiermee in staat om het intermediair op verrassende wijze te bereiken.
- Je hebt een stevige persoonlijkheid en overtuigt met tact op basis van kennis en persoonlijkheid.
- Je zegt JA als het JA is, maar durft ook Nee te zeggen als het Nee moet zijn.
- Een afgeronde relevante HBO/WO opleiding.

Enthousiast geworden?

Sollicitaties kunnen worden ingediend via onze website. Via de 'apply' knop kom je direct op de Quick Apply-pagina. Een assessment kan onderdeel uitmaken van de procedure.

Voor verdere informatie over de functie, onze organisatie of over het recruitmentproces kun je contact opnemen met Ronald Klapwijk via ronald.klapwijk@nibc.com of via +31 6 31041318.