

INTERNE ACCOUNTMANAGER

Even voorstellen

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 kansen te herkennen en hiernaar te handelen? Dan hebben we een uitdaging voor je!

Wat ga je doen?

- Structuren en analyseren van commerciële data.
- Commercieel uitbellen naar bestaande of potentiële klanten
- Signaleren van kansen en doen van voorstellen ter verbetering van onze sales performance.
- Ontwikkelen presentaties, rapportages en beleid opstellen.
- Actieve bijdrage leveren aan het verder professionaliseren van de samenwerking met het intermediair.
- Coördineren, uitvoeren van acties die o.a. voortvloeien uit rechtstreekste aanstelling van intermediairs
- Monitoring van marktontwikkelingen en het voorbereiden van strategische en tactische besluiten inzake de pricing van hypotheek.
- Relatiemanagement; bezoek en overleg met intermediairs ten einde meer NIBC Direct hypotheek te verstrekken.

En natuurlijk nog veel meer! Dit vertellen we je graag tijdens een kennismakingsgesprek.

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.

Wie/wat zoeken wij?

- Een nieuwe collega die 40 uur per week beschikbaar is om zich met passie in te zetten voor onze merken.
- Coördinerend vermogen.
- Communicatief en open.
- Klantgerichtheid.

- Ambitieuus, ondernemend en initiërend.
- Vrolijke doorzetter.
- Analytisch, kritisch en resultaatgericht.
- Ervaring met programma's zoals Excel is een vereiste, Business Objects, PowerBI zijn een pré.
- Relevante werkervaring (met bijvoorbeeld commercie, relatiemanagement en/of data analyse) is een pré.

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 31041218.