

Leaderslead

Teamleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung (m/w/d)
(Schwerpunkt Gewerbe)

Hessen

POSITIONSPROFIL

Das Unternehmen ist einer der größten Finanzinstitute. Als Kreditinstitut bietet es Kunden das gesamte Spektrum an Bank- und Finanzdienstleistungen, wie Kreditfinanzierung und Einlagengeschäfte, Investmentgeschäfte, verschiedene Dienstleistungen von Überweisungen über Devisen bis zur Vermittlung anderer Finanzdienstleistungsprodukte wie Lebensversicherungen oder Immobilien.

Die Bank ist insbesondere Kreditgeber für mittelständische Betriebe und Förderer der regionalen Wirtschaft. Weiterhin fördert man das Sparen, so dass v.a. auch die Privatkunden im Fokus der Geschäftsausrichtung stehen, für die diverse, auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnittene Finanzdienstleistungen angeboten werden.

Aktuell sucht man und zur Weiterentwicklung des Teams einen

Teamleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung (m/w/d)

(Schwerpunkt Gewerbe)

am Standort unseres Mandanten in Hessen.

Position

- **Teamleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung (m/w/d)**
- Standort: Hessen
- Berichtslinie: Leiter KIP (Kommunen, Immobilien, Projektentwickler)
- Direct Reports: ca. 5-10

AUFGABENSTELLUNGEN

- Aktive Akquisition ausgewählter bonitätsstarker Neukunden zur Erschließung zusätzlicher Ertragspotentiale
- Betreuung/Ausbau bestehender Kundenverbindungen zu gewerblichen Immobilienkunden und bei gewerblichen Projektentwicklungsmaßnahmen
- Fachliche und disziplinarische Führung der zugeordneten Mitarbeiter

HAUPTAUFGABEN:

- Analyse von Geschäftsverbindungen nach Ertrags-, Risiko-, Volumenvorgaben
- Strukturierte Gesprächsvor-/nachbereitung von Kundenbesuchen
- Aufbereitung und Votierung der Kundenunterlagen inkl. Term Sheets in Abstimmung mit der Marktfolge
- Ausübung der übertragenen Kompetenz (Stellungnahme zu Kreditanträgen/Konditionen)
- Anwendung aller digitalen Unterstützungssysteme entlang der Wertschöpfungskette gewerbliche Immobilienfinanzierung wie OSPlus, Credo, mapz etc.
- Umsetzung risikoadäquater Bepreisung
- Mitwirkung bei Planung, Durchführung, Verantwortung und Kontrolle der umzusetzenden Vertriebsziele des Teams (Ertrags- und Kundenverantwortung)
- Umsetzen des erfolgsorientierten Vergütungssystems (Mitarbeiterverantwortung)
- Personalverantwortung für die zugeordneten Mitarbeiter
 - Führen über Zielvereinbarung
 - Entwickeln/Fördern und Coachen der ihm/ ihr zugeordneten Mitarbeiter/innen

ANFORDERUNGSPROFIL

Ausbildung / Berufserfahrung

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium alternativ ambitionierter Bankpraktiker, der die notwendigen theoretischen Kenntnisse in speziellen Lehrgängen erworben hat
- Mind. 5-jährige Erfahrung im Kreditbereich eines KI, das Projektentwicklungsgeschäfte und gewerbliche Immobilienfinanzierungen erfolgreich betreibt

Fachliche Qualifikation

- Sehr gute Marktexpertise im gewerblichen Immobiliengeschäft
- Klare kaufmännische Orientierung
- Aktuelles steuerliches Wissen im Bereich Körperschafts-/Gewerbsteuer, EkSt
- Führungserfahrung im Vertrieb
- Fundierte Erfahrungswerte im Vertrieb und der Beratung bei entsprechenden Aktivprodukten sowie spartenübergreifender Dienstleistungen

- Beherrscht das professionelle Betreuungsinstrumentarium für anspruchsvolle Key Accounts
- Erfahrungen in der Mitarbeiterführung und Motivation
- Erfahren mit dem sozialkompetenten Handling in- und externer Schnittstellen

Persönliche Merkmale

- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten / diplomatisches Verhandlungsgeschick
- Persönliche, fachliche und soziale Autorität, die Bank nach innen und außen gut zu vertreten
- Einnehmende, seriöse Persönlichkeit mit hohem Maß an Überzeugungskraft
- Ausgeprägte Eigenmotivation und großes berufliches Engagement
- Überdurchschnittliche analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, ist in der Lage sich bei der Kundenklientel Akzeptanz zu verschaffen
- Kreativ bei der Erarbeitung von Problemlösungskonzepten und geht auch neue Wege
- Verständnis für gesamtwirtschaftliche und -betriebliche Zusammenhänge auch in anderen Branchen
- Hohe Teamfähigkeit

Was Sie erwarten dürfen

- Dynamisches Arbeitsumfeld geprägt von Teamorientierung und Eigenverantwortung
 - Persönliche und professionelle Weiterbildung
 - Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
 - Attraktiver Arbeitsplatz
-

Kontakt

Kassandra Bandeira Seefelder
Consultant

T +49 69 264 867 7232
M +49 151 525 018 91
E kbs@leaderslead.de



Leaderslead Advisory GmbH & Co. KG
Grüneburgweg 58-62

60322 Frankfurt a.M.