

## Afdelingshoofd Commerzbank Transaction Services International - Amsterdam

### Organisatie

Commerzbank is een toonaangevende internationale handelsbank met vestigingen in bijna 50 landen. Met de twee zakelijke segmenten Private and Small Business Customers en Corporate Clients biedt de Bank een uitgebreide portfolio van financiële diensten aan haar klanten.

Commerzbank financiert ongeveer 30 procent van de buitenlandse handel van Duitsland en is marktleider op het gebied van financiering voor zakelijke klanten in Duitsland en het verstrekken van producten voor de kapitaalmarkt. Met zijn dochterondernemingen Comdirect in Duitsland en mBank in Polen bezit het twee van 's werelds meest innovatieve online banken.

Met ongeveer 1.000 vestigingen heeft Commerzbank één van de grootste netwerken op het gebied van Duitse particuliere banken. In totaal verzorgt Commerzbank voor meer dan 17,5 miljoen particuliere en kleine bedrijven de dienstverlening, evenals voor meer dan 60.000 zakelijke klanten, waaronder multinationals, financiële dienstverleners en institutionele beleggers. In 2016 lag de bruto omzet op 9,4 miljard euro met circa 49.900 medewerkers.

### Functie

Als lokale afdelingshoofd van de afdeling Transaction Services International, bent u verantwoordelijk voor alle verkoop- en administratieve activiteiten binnen de lokale CTS-eenheid. U bent verantwoordelijk voor het beheer van de lokale CTS, dat wil zeggen Sales, Client Service en Documentary & Guarantee Business.

U heeft een duidelijke focus op omzetgroei en de uitbreiding van zakelijke dienstverlening met bestaande en potentiële klanten. Op dit vlak treedt u op als coach voor uw team en als manager om heldere prioriteiten vast te stellen. U draagt er zorg voor dat CTS in lijn opereert met de strategie van de bank en werkt nauw samen met relatiemanagers en andere collega's binnen het klantenservice team. U bevordert het delen van professionele en teamgerichte informatie. U zoekt naar de mogelijkheden om uw team zo optimaal mogelijk te laten presteren, rekening houdend met de behoeften van de onderneming en de klant.

U promoot de teamgeest en een feedbackcultuur zodat het gehele team en de individuele teamleden continue verbeteren. U ondersteunt junior medewerkers en kan eventueel deelnemen aan kwalificatieseminars of klantevenementen als spreker / adviseur.

Functie betreft onder andere het volgende:

- Strategisch beheren van de lokale vertegenwoordiging van CTS + FI, inclusief alle lokale CTS International medewerkers
- Zorg dragen voor onafhankelijke, professionele en verkoopgerichte advisering en service voor zakelijke klanten en de prioritering van klanten op basis van omzet en potentiële opbrengst generatie

- Zorgen voor passende advisering en service aan de klant, rekening houdend met de specifieke behoeften van de klanten, evenals de economische eisen van de bank, regels en voorschriften en compliance-gerelateerde taken
- Bevorderen van nauwe samenwerking en coördinatie tussen alle teamleden van het klantenservice team incl. relatie managers en specialisten.
- Het borgen van juiste planning en uitvoering van verkoopinitiatieven, inclusief proactief tenderbeheer en omzetgerichtheid in het werkveld
- Monitoren van de concurrentie en marktbewegingen en dienovereenkomstig plannen
- Zorgen voor correcte uitvoering van afspraken die met de klant overeen zijn genomen
- Mogelijke optreden als spreker / adviseur in kwalificatieseminars van de bank, evenals bij klantevenementen.
- Bevorderen van een duurzame opbrengstgerichte exploitatie van prijscompetenties, in overeenstemming met de regels.
- Ondersteuning van junior medewerkers en teamleden
- Zorgen voor een correcte analyse van de behoeften van klanten en het creëren van oplossingen en concepten met betrekking tot internationaal transactiebeheer, incl. documentaire zaken, exportfinanciering, tender management, cash management en valuta business.

#### Opleiding:

- Ruime ervaring in het bankwezen
- Financiële of Economische HBO of Universitaire opleiding of relevante studie
- Ervaring als manager

#### Profiel:

- Ruime ervaring die van toepassing is om de lokale CTS-eenheid te organiseren, rekening houdend met de zaken en de behoeften van de klant.
- Grondige kennis in het gebruik van bankcontrole- en beheersinstrumenten, procesbeheer en ervaring in de analyse en beoordeling van financiële gegevens
- Ervaring met de dagelijkse praktijk van een CTS Sales Specialist en grondige kennis van de Documentary & Guarantee Business
- Ervaren in het onderhandelen en verdedigen van belangen met in- en externe tegenpartijen.
- Grondige kennis van compliance-gerelateerde onderwerpen en een hoog niveau van conflictmanagement
- Ervaren in veranderingsmanagement en kennis over de management- en organisatiestructuur van een bank.
- Uitstekende sales vaardigheden
- In staat om een productieve en stabiele arbeidsrelatie met collega's en klanten te bouwen en onderhouden.
- Vloeiend Engels en Nederlands in woord en geschrift. In staat om te schrijven en te spreken in het Duits is een voordeel.

Kenmerken: U bent zeer servicegericht, flexibel, creatief en proactief. Je bent sales minded en bezit uitstekende sociale en communicatieve vaardigheden.

### Selectietraject

De werving en voorselectie van kandidaten voor deze positie is uitbesteed aan Boer & Croon Management (Boer & Croon). Boer & Croon voert de eerste gesprekken met kandidaten en draagt vervolgens kandidaten voor aan Commerzbank. Daar vindt de verdere selectie plaats. Een assessment kan deel uitmaken van de procedure. Een gedegen kennismaking met de toekomstige collega zal zorgvuldig worden gepland in het traject.

### Reactie

Indien u geïnteresseerd bent, ontvangt Boer & Croon graag uiterlijk 21 oktober uw cv en motivatiebrief. Deze kunt u uploaden via [deze link](#). Uw motivatiebrief kunt u richten aan de heer E. Koehoorn. Voor vragen kunt u contact opnemen met Eelco Koehoorn (via +31 20 301 4303)