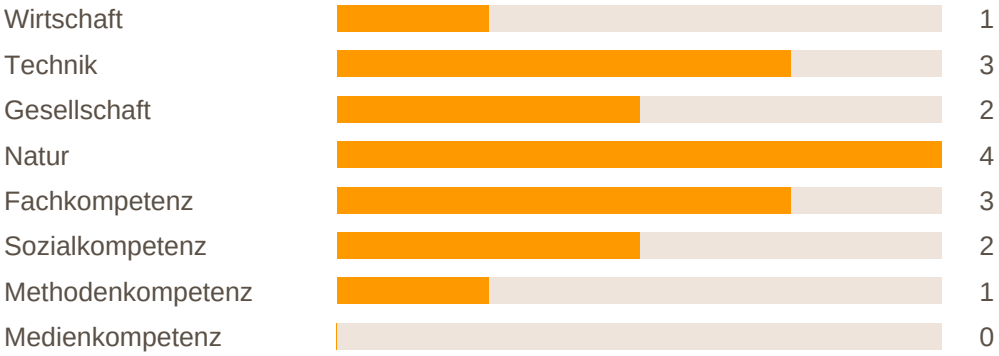
Firmenkundenberater

Der B2B-Verkäufer

Beschreibung

Er betreut ein eigenes Portefeuilles mit in der Regel grossem Gewicht auf der Akquisitionstätigkeit. Professionelle Beratung und Betreuung von Firmenkunden in allen Finanzierungsangelegenheiten (z.B. in einer Bank) zählen zu seinen Aufgaben. Er erkennt Kundenbedürfnisse und verwirklicht Cross-Selling-Möglichkeiten.

Sphären & Kompetenzen



Anforderungsdimensionen

