# Teamleiter Kundenbetreuung CRE (d/m/w)

**Job ID: 62902**

**Career Level: Director**

**Date Posted: 2025-04-25**

**Location: Frankfurt**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Über Den Bereich**

Corporate Bank Commercial Real Estate (CB CRE) betreut insbesondere aus Bonn, Frankfurt und Amsterdam heraus Immobilienkunden aus dem In- und Ausland bei Immobilien-Investitionen in diversen europäischen Ländern. Dabei agieren wir als Partner unserer Kunden und finden Lösungen für maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte. Wir begleiten unsere Kunden sowohl beim beim Erwerb, der Refinanzierung oder bei CapEx-Investitionen in Bestandsimmobilien als auch bei der Entwicklung neuer Objekte. Dabei sind wir bilateral und konsortial aktiv.

**Ihre Aufgaben**

Fachliche und disziplinarische Führung des Vertriebsteams in Frankfurt sowie Führung von Mitarbeitergesprächen und Beurteilungen auf Grundlage des Beurteilungssystems sowie Abschluss von Zielvereinbarungen und Überprüfung der Zielerreichung

Gewährleistung der Einhaltung von Qualitätsstandards, Prozessüberprüfung und -optimierung in Abstimmung mit dem übergeordneten Funktionsinhaber

Ertragsverantwortliche Steuerung des Firmenkundengeschäfts im zugeordneten Vertriebsteam sowie Akquisition, Beratung und Betreuung von Bestands- und Neukunden in der Immobilienwirtschaft und unserer Partnerbanken im Konsortialgeschäft

Ziel- und ergebnisorientierte Analyse des relevanten Kundenpotenzials, strukturierte Planung und Umsetzung der Vertriebsaktivitäten, Übernahme Ergebnisverantwortung

Eigenverantwortliche Strukturierung und Verhandlung (teils komplexer) kunden- und projektspezifischer Finanzierungskonzepte bei Key Kunden sowie qualifizierte Objektprüfungen, Markt-, Bonitäts- und Cash-Flow-Analysen; Erstellung von Marktvoten zur Vorbereitung der Kreditentscheidung

Betreuung und Überwachung bestehender Engagements in Hinblick auf eine laufende Optimierung des Risiko-/Rendite-Profils des Portfolios

**Ihre Fähigkeiten Und Erfahrungen**

Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Hoch- bzw. Fachhochschulstudium bzw. einer vergleichbaren fachspezifischen Weiterbildung

Mehrjährige einschlägige Berufs- und Vertriebserfahrung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung im In- und Ausland

Mehrjährige einschlägige Erfahrung in der Führung von Vertriebsexpertenteams CRE / Senior Vertriebsspezialisten CRE

Gute Kenntnisse im Gesellschafts-, Vertrags-, Sicherheiten- und Steuerrecht, sowie fundierte Kommunikationsfähig und verhandlungssicher in Englisch (weitere Fremdsprachenkenntnisse von Vorteil)

Hohes Verantwortungsbewusstsein, Umsetzungs- und Durchsetzungsvermögen

Ausgeprägte Kundenorientierung sowie Team- und Kooperationsfähigkeit

Hohe Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und Flexibilität

**Was Wir Ihnen Bieten**

Wir bieten eine breite Palette von Leistungen, die all Ihre beruflichen und persönlichen Bedürfnisse abdecken.

Emotional ausgeglichen

Eine positive Haltung hilft uns, die Herausforderungen des Alltags zu meistern – beruflich wie privat. Profitieren Sie von Angeboten wie Beratung in schwierigen Lebenssituationen und Angeboten zur Förderung mentaler Gesundheit.

Körperlich fit

Mit Angeboten zur Aufrechterhaltung Ihrer persönlichen Gesundheit und einem förderlichen beruflichen Umfeld hilft Ihnen die Bank, körperlich fit zu bleiben. Profitieren Sie von Angeboten wie umfangreichen Check-up Untersuchungen, Impfangeboten und Beratung zur gesunden Lebensführung.

Sozial vernetzt

Der Austausch mit anderen eröffnet uns neue Perspektiven, bringt uns beruflich wie persönlich voran und stärkt unser Selbstvertrauen und Wohlbefinden. Profitieren Sie von Angeboten wie Unterstützung durch den pme Familienservice, das FitnessCenter Job, flexible Arbeitszeitmodelle (bspw. Teilzeit, Jobtandem, hybrides Arbeiten) sowie einer umfangreichen Kultur der Vielfalt, Chancengleichheit und Teilhabe.

Finanziell abgesichert

Die Bank sichert Sie nicht nur während Ihrer aktiven Karriere, sondern auch für die Zukunft finanziell ab und unterstützt Ihre Flexibilität sowie Mobilität – egal ob privat oder beruflich. Profitieren Sie von Angeboten wie Beitragsplänen für Altersvorsorge, Bankdienstleistungen für Mitarbeiter\*innen, Firmenfahrrad oder dem Deutschlandticket.

Da die Benefits je nach Standort geringfügig variieren, gehen Sie bitte bei konkreten Fragen auf Ihren Recruiter / Ihre Recruiterin zu.

Die Stelle wird in Voll- und in Teilzeit angeboten.

Bei Fragen zum Rekrutierungsprozess steht Ihnen Felix Jablko gerne zur Verfügung.

Kontakt Felix Jablko: +49 1717742593

Wir streben eine Unternehmenskultur an, in der wir gemeinsam jeden Tag das Beste geben. Dazu gehören verantwortungsvolles Handeln, wirtschaftliches Denken, Initiative ergreifen und zielgerichtete Zusammenarbeit.

Gemeinsam teilen und feiern wir die Erfolge unserer Mitarbeiter\*innen. Gemeinsam sind wir die Deutsche Bank Gruppe.

Wir begrüßen Bewerbungen von allen Menschen und fördern ein positives, faires und integratives Arbeitsumfeld.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Application Information**

Apply at: <https://careers.db.com/index.php?ac=jobad&id=62902>