



Die BPS (SUISSE) - eine Universalbank mit Niederlassungen in den Kantonen Basel, Bern, Graubünden, Neuenburg, Tessin, Waadt, Wallis, Zürich sowie im Fürstentum Monaco - ist erfolgreich in den Bereichen Privatkunden- und Kreditgeschäft sowie in der Vermögensverwaltung tätig.

Als kleine und feine Universalbank, die die Chancengleichheit fördert, sich für eine Kultur der Inklusion einsetzt und jeden Mitarbeiter als Individuum respektiert sowie unterschiedliche Kulturen, Perspektiven, Fähigkeiten und Erfahrungen unseres Personals wertschätzt, bieten wir unseren Kunden/innen alle Produkte und Dienstleistungen des modernen, anspruchsvollen Bankings an. Auf dieser Basis können Sie in der Niederlassung **BASEL** als eine dynamische, akquisitionsstarke Persönlichkeit als

## **Floor and Sales-Manager/In mit zusätzlicher Funktion als Cash Manager (50-60% w/m)**

neue Erfahrungen in verschiedenen Rollen sammeln oder sich neue Kenntnisse und Fähigkeiten aneignen.

In dieser abwechslungsreichen und kundenorientierten Aufgabe unterstützen Sie die Kundenberater aktiv und tlw. eigenständig im Daily Business (Kundenbetreuung, Kundenakquisition, Sales/Marketingkampagnen und administrative Belange) und beraten unsere Kunden an unseren modernen Schaltern in den Themen Basisprodukte und digitale Lösungen. Dazu haben Sie die Möglichkeit, Ihr dienstleistungsorientiertes Denken sowie verkäuferisches Flair in der aktiven Kundengewinnung durch Potentialerkennung und kompetentes Cross-Selling einzubringen. Sie pflegen täglich den Kundenkontakt und nehmen die damit verbundenen Aufgaben im Individualkundenbereich wahr. Als Floor Manager arbeiten Sie mit verschiedenen internen Bezugspersonen zusammen und haben die Möglichkeit, Ihre Ideen einzubringen und voranzutreiben. Sie sind verantwortlich für den Empfang der Kunden und das Cash Management der ganzen Niederlassung. Kundenpotential erkennen, Weitervermittlung an die Kundenberatung und Repräsentation der Bank gehören natürlich mit dazu.

Wieso nicht? Werden Sie Teil einer agilen und dynamischen Organisation, wo Sie die Möglichkeit haben, sich persönlich und beruflich entwickeln zu können. Flache Strukturen, angenehmes Arbeitsumfeld, schnelle und direkte Kommunikationswege, eine interessante, abwechslungsreiche Tätigkeit, eine familiäre Teamstruktur sowie eine enge Zusammenarbeit mit dem ganzen Team sind charakteristische Merkmale unserer Bank und werden jeden Tag gelebt.

Was haben Sie uns anzubieten? Wir erwarten Erfahrung im persönlichen Empfang und in der Beratung von Kunden und Grundkenntnisse im Bereich Bankprodukte, Leidenschaft für den proaktiven Verkauf von Produkten und Lösungen sowie Freude und Ehrgeiz an der gemeinsamen Zielerreichung, Neugier, unsere Kunden kennenzulernen, begleiten und zu pflegen, die Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen und sich zu vernetzen, Flair für digitale Medien und Marketingaffinität (Umgang mit neuen Technologien), Sozialkompetenzen, ein hohes Mass an Flexibilität, Lernbereitschaft, Servicequalität und Diskretion. Faszination für das Banking der Zukunft und die Fähigkeit, unsere Kunden dafür zu begeistern, Deutsch sowie gute Englischkenntnisse (jede weitere Sprache ist von Vorteil), ein sicheres Auftreten, eine gepflegte Erscheinung und Ihre guten Umgangsformen untermauern Ihre Persönlichkeit.

Falls Sie diese spannende und herausfordernde Aufgabe mit Gestaltungsspielraum für Neues mit dem Ziel des gemeinsamen Erfolges anspricht, dann richten Sie bitte die Bewerbungsunterlagen im PDF per E-Mail an folgende Stelle:

Herrn Dominik Müller, Direktor, [dominik.mueller@bps-suisse.ch](mailto:dominik.mueller@bps-suisse.ch), Marktgebietsleiter Deutsche Schweiz und Niederlassungsleiter Basel.

Gerne erwarten wir Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen.

**Wir sichern Ihnen Diskretion und Professionalität zu.**

