

Teamleiter Kundenberatung



CHRISTOPH SCHMIDINGER MSc. eMBA, MAS
Raiffeisenlandesbank Vorarlberg, Bregenz

"Man kann einen Menschen nicht lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu entdecken!" Zitat von Galileo Galilei



<https://www.whatchado.com/de/stories/christoph-schmidinger>

DIE WICHTIGSTEN FAKTEN ZU MEINEM BERUF

SCHULWISSEN	Mathematik, Wirtschaft, Deutsch, Rechnungswesen
SCHULABSCHLUSS	Berufsbildende höhere Schule (BHAK, BHAS) / Universitätsabschluss
UNTERNEHMENSART	Genossenschaft / Bank
ARBEITSUMFELD	Büro

EIN TYPISCHER TAGESABLAUF

Mein Aufgabenbereich umfasst die proaktive Kundenberatung, die fachliche und personelle Leitung des Kundenberaterenteams, sowie die kreative Ausgestaltung und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten innerhalb der Raiffeisenbank Bregenz. Hierzu gehört u.a. auch das Vertriebscoaching. Im täglichen Betrieb kümmere ich mich um die Vor- bzw. Nachbereitung von Kundengesprächen, den Kontakt zum Kunden, das Selbststudium von Wirtschaftsnachrichten und die laufende fachliche Fort- und Weiterbildung.

WAS MIR AN MEINEM JOB BESONDERS SPASS MACHT

Egal, ob es erfolgreiche Vertriebsergebnisse, tolle Feedbacks oder ob es Lernerfolge im Bereich der Mitarbeiterentwicklung sind, am Ende eines jeden Tages stellt sich ein Gefühl von Zufriedenheit ein. Hinzu kommt ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Kreativität. Was unsere Organisation zudem noch auszeichnet, ist ein menschlicher und loyaler Umgang innerhalb der Belegschaft.

WAS MAN AUCH BEDENKEN SOLLTE

Derzeit gibt es viel Regulatorien. Daher ist von jedem Mitarbeiter ein hoher Grad an Flexibilität gefragt. Man muss den Spagat zwischen Kundenorientierung und Gesetzesvorgaben bewerkstelligen. Hinzu kommt, dass es einen hohen Grad an Belastbarkeit, Lernbereitschaft und Selbstmotivation bedarf.

MEIN PERSÖNLICHER TIPP AN BERUFSEINSTEIGER

Ich denke, dass man sich hohe Ziele stecken sollte. Entscheidend sind nicht gute Noten, sondern der Reifegrad der Persönlichkeit und der Glaube an sich selbst. Die Bankenlandschaft braucht wilde Typen, die bereit sind neue Wege zu gehen und es verstehen, sich trotz der Digitalisierung ihren Platz in der Beziehung zum Kunden zu sichern.